



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

OCTAVA EDICIÓN

DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE VIVIENDA

EN EL PROCESO DE AJUSTE
MACROECONÓMICO
¿QUÉ PUEDE ESPERARSE
DEL SECTOR EDIFICADOR?

- Los indicadores líderes provistos por el *Censo Georreferenciado de Coordinada Urbana*, muestran un desempeño destacado en los niveles de comercialización de los segmentos medios. De esta manera, la vivienda con precio entre 70 smmlv y 135 smmlv presentó un crecimiento del orden del 10,2% anual en lo corrido del año al mes de septiembre de 2016, en el caso de la vivienda con valor entre 135 smmlv y 335 smmlv esta variación fue del 4,9%.
- Nuevos indicadores de oferta como; alineación, accesibilidad y concentración muestran las potencialidades para la provisión de vivienda en los mercados regionales. Con el diagnóstico, se observó que mercados como Bogotá, Ibagué, Bucaramanga y Medellín han logrado equilibrar la dinámica de la oferta a las condiciones de la demanda en estas ciudades
- El análisis del *Radar de Fortalezas Sectoriales- RAFSE-* sugiere un escenario de fortaleza media y estable en 2016 con posibilidad de mantenerse en 2017, mostrando la resistencia del sector al panorama macroeconómico. Para el 2017 se estima un crecimiento del sector edificador del 4,4%, el cual estará sustentado en las modificaciones sobre los programas de vivienda social, y la reactivación de la inversión en los rangos altos del segmento No VIS.





CAMACOL 2016

Carrera 19 No. 90-10
PBX: (571) 7430265
Bogotá, D.C.- Colombia
www.camacol.co

Presidente

Sandra Forero Ramírez

**Director de Estudios
Económicos y Técnicos**

Edwin Chirivi Bonilla

**Coordinadora de
Estudios Económicos**

Karen Ortega Burgos

Investigadores

Viviana Sarmiento Guzmán
Carlos Fernando Rueda Gallardo
Gabriela Bonilla Botía
Ana María Villegas Pinzón

Coordinación editorial

Dirección de Comunicaciones

Diseño y Diagramación

Carlos A. Gómez R.





CONTENIDO

¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS PARA EL SECTOR EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2016 EN MATERIA DE VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA NUEVA?

Vivienda de interés social – VIS	6
Vivienda diferente de VIS – No VIS	7
¿Cuánto invirtieron los colombianos en vivienda nueva durante los primeros nueve meses del 2016?	9
Otras señales del mercado	11
Comportamiento Regional	12
Velocidades de comercialización- análisis de cosechas regionales	13

ANEXO 1. COSECHAS REGIONALES

Ritmos de comercialización Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015	16
---	----

DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE VIVIENDA

Introducción	22
Alineación de la oferta y la demanda potencial	23
Accesibilidad al mercado de vivienda	24
Distribución de la oferta de vivienda nueva	26
Reflexiones finales	28

ANEXO 2. INDICADOR DE ALINEACIÓN REGIONAL

Alineación Regional: Oferta por segmento / Hogares con ingreso disponible	30
---	----

EN EL PROCESO DE AJUSTE MACROECONÓMICO

¿QUÉ PUEDE ESPERARSE DEL SECTOR EDIFICADOR?

Introducción	33
¿Qué se espera en el ámbito internacional?	33
Los desafíos de la economía colombiana	35
PIB-Producto Interno Bruto	35
Inflación	36
Empleo	37
Sector externo	38
El sector edificador como motor de la economía local	39

RECUADRO 1.

¿Cómo se construye el Radar de Fortalezas Sectoriales –RAFSE- de CAMACOL?	41
Reflexiones	47
Indicadores	48

NUESTROS AFILIADOS NACIONALES



Facultad de Jurisprudencia



Universidad del
Rosario



Especialización en Derecho Urbano

SNIES: 53736

Duración: 2 semestres | Ciudad: Bogotá

Resolución 6353 del 23/05/2013 vigente por 7 años

Horario: Una vez al mes.
Miércoles, jueves, viernes y sábado
de 8:00 a.m. a 12:00 m.
y de 2:00 a 6:00 p.m.

Conozca nuestro programa
CIERRE DE INSCRIPCIONES
Martes 15 de Noviembre de 2016



Mayores informes e inscripciones:
InfoRosario:
01 8000 511 888 - Bogotá 422 5321
www.urosario.edu.co/jurisprudencia



Urosario



urosarioweb



ComunidadesRosario



ISO 9001
SC 4338-2



Ministerio de Educación

UNA MIRADA A LA TENDENCIA DE LOS INDICADORES LÍDERES

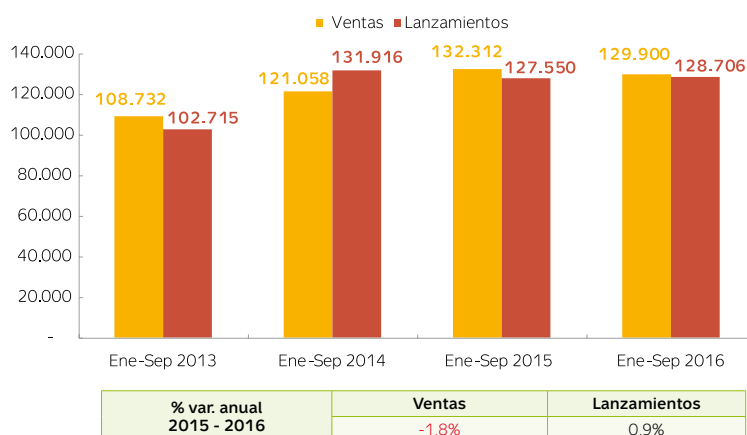


¿CUÁLES FUERON LOS RESULTADOS PARA EL SECTOR AL TERCER TRIMESTRE DE 2016 EN MATERIA DE VENTAS Y LANZAMIENTOS DE VIVIENDA NUEVA?

Las cifras reportadas por el sistema georreferenciado – Coordinada Urbana revelaron un total de 129.900 unidades vendidas en lo corrido del año 2016 al mes de septiembre, frente a un agregado de 128.706 unidades habitacionales lanzadas, registrando variaciones anuales del orden del -1,8% y 0,9% en ventas y lanzamientos respectivamente.

Este comportamiento se justifica en dos elementos clave; una estabilización necesaria en los lanzamientos debido al aumento en la rotación de inventarios y un ajuste en el nivel de ventas coherente con las condiciones macroeconómicas actuales, donde los diferentes estímulos de política pública de vivienda han logrado contrarrestar los efectos de la desaceleración económica (Gráfico 1).

Gráfico 1.
Tendencias de oferta y demanda – Total mercado
(Unidades de vivienda – Año corrido a septiembre 2013- 2016)

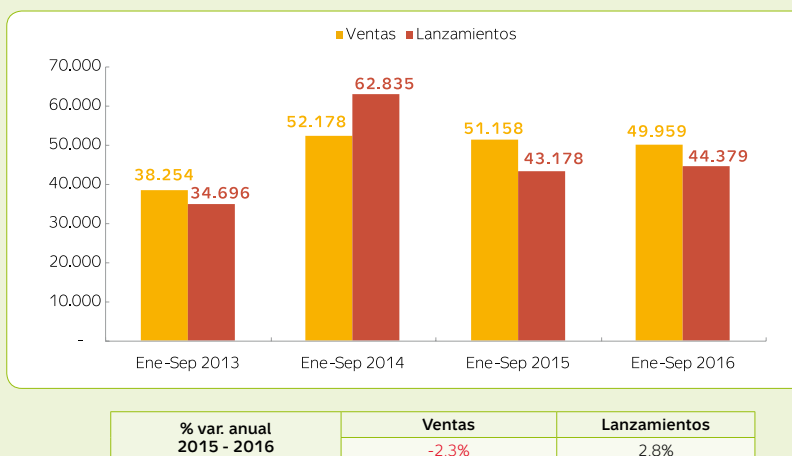


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Vivienda de interés social – VIS

En el periodo comprendido entre enero y septiembre de 2016, los lanzamientos de VIS llegaron a 44.379 unidades, presentando un crecimiento del 2,8% respecto al mismo periodo del año 2015 cuando alcanzaron las 43.178 unidades habitacionales. Por el lado de la demanda se observa en cambio una contracción en el nivel de ventas, como consecuencia de la disminución en la comercialización de viviendas tipo VIP. Así, en los tres primeros trimestres de 2016 se registraron ventas de vivienda social por 49.959 unidades, es decir 1.199 menos que en el mismo periodo de tiempo de un año atrás, reportando una variación en el total del segmento del -2,3% anual (Gráfico 2).

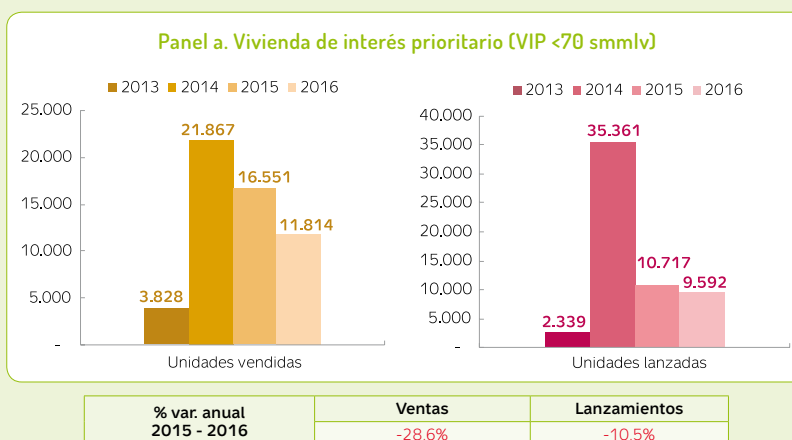
Gráfico 2.
Ventas &
Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda
– Año corrido a
septiembre 2013– 2016)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

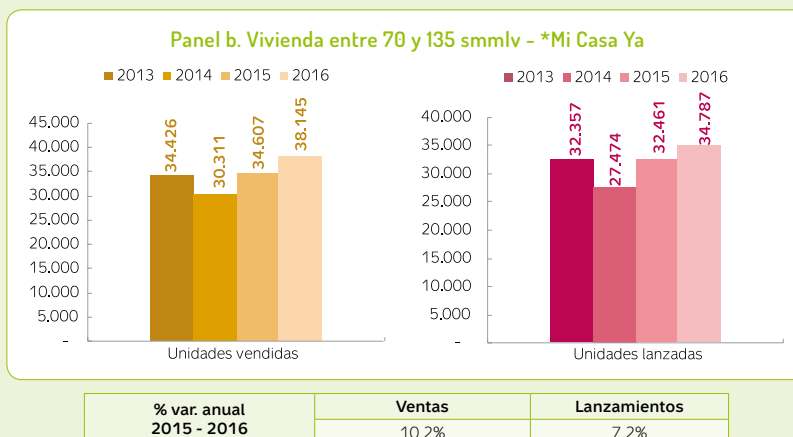
Al desagregar el segmento de vivienda social, se observa que el rango correspondiente a vivienda de interés prioritario (VIP) presentó una desaceleración en su dinámica de crecimiento, con variaciones del orden del -28,6% y -10,5% anual en ventas y lanzamientos respectivamente (Gráfico 3 – panel a). Sin embargo, el ajuste en la dinámica comercial del rango VIP se vio compensado con el desempeño en la vivienda con precio entre 70 y 135 smmlv, donde se registraron ventas por 38.145 unidades, es decir 3.538 más que entre enero y septiembre de 2015, lo que representó un crecimiento del orden del 10,2% anual. Por su parte los lanzamientos efectuados en este rango de precios fueron de 34.787 unidades habitacionales, lo que significó una variación anual del 7,2% entre enero y septiembre de 2016 (Gráfico 3 – panel b).

Gráfico 3.
Ventas &
Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda
– Año corrido enero a
septiembre 2013– 2016)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 3.
Ventas &
Lanzamientos: VIS
(Unidades de vivienda
– Año corrido enero a
septiembre 2013– 2016)

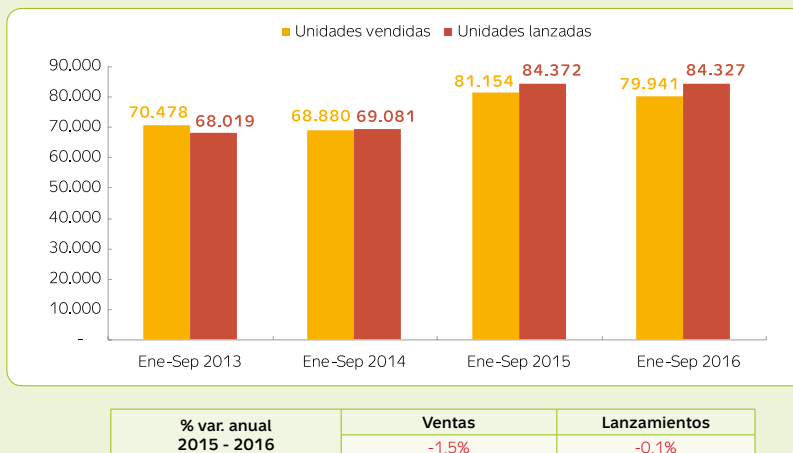


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Vivienda diferente de VIS

La dinámica en la vivienda diferente de VIS ha mostrado signos de ajuste en términos de demanda y oferta. Así, entre enero y septiembre de 2016 en el total del segmento se comercializaron 79.941 unidades de vivienda, lo que significa 1.213 unidades menos frente al mismo periodo de 2015. De la misma manera, los lanzamientos se moderaron a una tasa del -0,1% anual y alcanzaron las 84.327 unidades en lo corrido del año a septiembre (Gráfico 4).

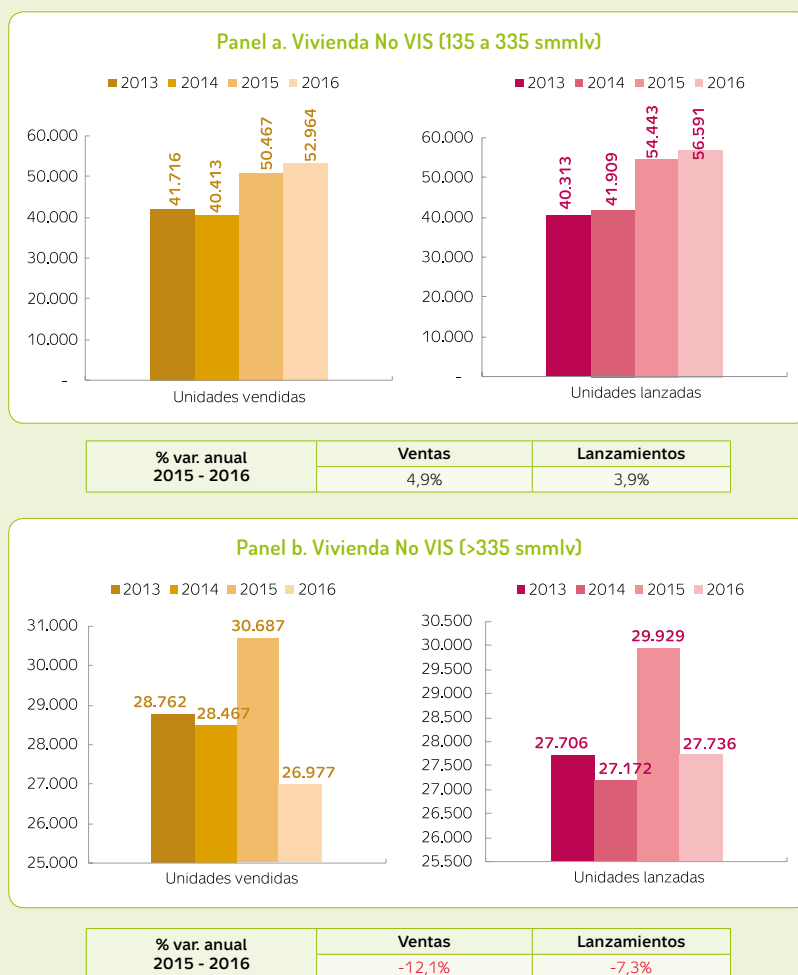
Gráfico 4.
Tendencias de
oferta y demanda –
No VIS
(Unidades de
vivienda – Año
corrido a septiembre
2013– 2016)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

El segmento que se encargó de impulsar la comercialización de vivienda diferente de VIS fue el de 135 a 335 smmlv, en cuyo caso el crecimiento registrado fue del orden del 4,9% anual con 52.964 unidades vendidas, es decir 2.497 unidades más que entre enero y septiembre de 2015. Respecto a la dinámica de la oferta en este mismo segmento, las unidades lanzadas crecieron 3,9% anual llegando a 56.591 durante los primeros nueve meses del año 2016 (Gráfico 5 – panel a). En cuanto a las viviendas con precio superior a los 335 smmlv, tanto el nivel de ventas como de lanzamientos presentaron tasas de crecimiento negativas del 12,1% y 7,3% anual respectivamente (Gráfico 5 – panel b).

Gráfico 5.
Tendencias de oferta y demanda – No VIS
(Unidades de vivienda 2012- 2015)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

La evolución del mercado No VIS durante los tres primeros trimestres de 2016 continúa mostrando una demanda muy activa en el segmento de 135 a 335 smmlv, lo que reafirma la importancia de los beneficios derivados de la política vivienda, especialmente los que se desprenden del subsidio a la tasa de interés contracíclico.

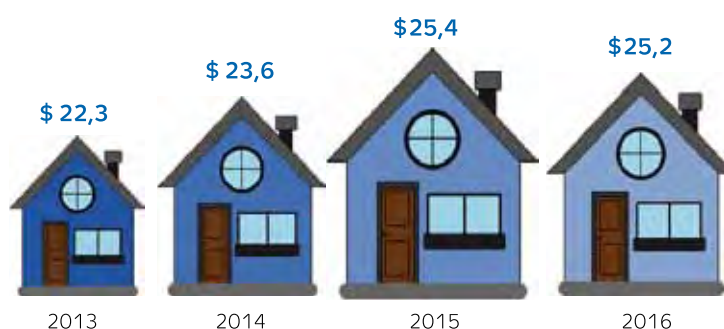




¿CUÁNTO INVIRTIERON LOS COLOMBIANOS EN VIVIENDA NUEVA DURANTE LOS PRIMEROS NUEVE MESES DEL 2016?

Durante los nueve primeros meses del 2016, la inversión en vivienda nueva de los hogares colombianos alcanzó los \$25,2 billones de pesos, cifra que corresponde a un ajuste del -1,0% anual. Lo anterior evidencia un comportamiento estable de los destinos residenciales con respecto al año inmediatamente anterior y la importancia de mantener las políticas impulsadas por el Gobierno Nacional como los subsidios a la tasa de interés y los programas de vivienda social para que la dinámica del mercado continúe con volúmenes de inversión saludables.

Gráfico 6.
Inversión de
los hogares en
vivienda nueva
(Billones de pesos
constantes- enero a
septiembre 2016)

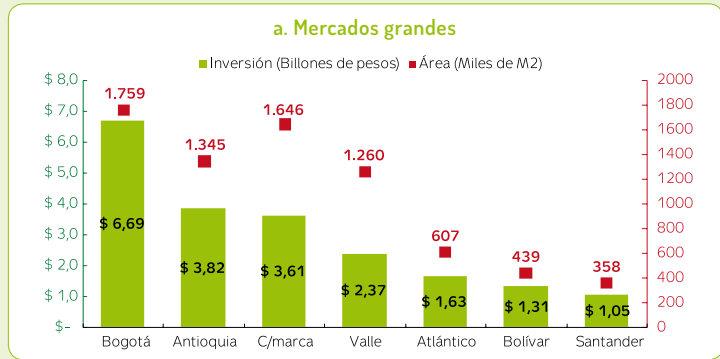


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

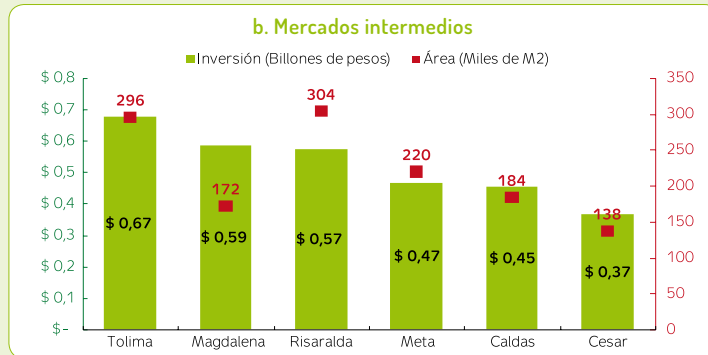
La estadística por regiones muestra que en los siete mercados grandes, la inversión alcanzó los \$20,5 billones de pesos en 7,4 millones de metros cuadrados para vivienda nueva. Santander presentó las mayores variaciones, con crecimientos de 34,2% y 25,7% en área e inversión respectivamente, seguido de Valle (13 p.p. en área y 13,2 p.p. en inversión) y Bogotá, que si bien presentó un ajuste del -0,8% en el valor de las ventas, el área comercializada se expandió a tasas de 4,6%. Con esto, el balance de los mercados grandes muestra que 3 de 7 regionales registraron una dinámica comercial positiva en lo corrido del 2016.

Por su parte los mercados intermedios comercializaron un total de 1,3 millones de metros cuadrados entre enero de 2016 y septiembre del mismo año, lo que significó un valor de ventas por \$3,12 billones de pesos, de los cuales \$2,17 billones fueron por cuenta de los departamentos de Tolima, Risaralda, Meta y Caldas, que registraron crecimientos del orden del 10,4%, 20,1%, 1,7% y 13,6% anual respectivamente. Finalmente, las regiones de menor tamaño muestran un desempeño menos dinámico entre enero y septiembre del presente año, con excepción de Córdoba (18,1%) y Nariño (336,7%).

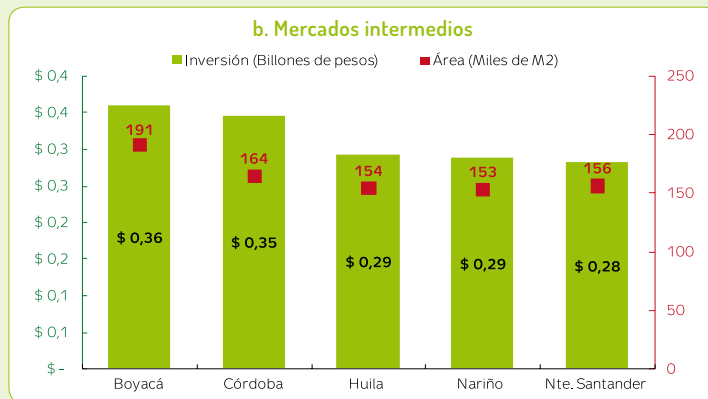
Gráfico 7.
Valor de las ventas
y área vendida
Regional -
Año corrido a
septiembre de 2016



Var% anual	Bogotá	Antioquia	C/marca	Valle	Atlántico	Bolívar	Santander
Inversión	-0,8%	0,5%	-10,2%	13,2%	-18,9%	-4,9%	25,7%
Área vendida	4,6%	-9,5%	-9,6%	13,0%	-10,3%	-13,9%	34,2%



Var% anual	Tolima	Magdalena	Risaralda	Meta	Caldas	Cesar
Inversión	10,4%	-6,4%	20,1%	1,7%	13,6%	-7,8%
Área vendida	8,6%	-6,8%	15,4%	11,6%	-3,1%	-38,0%



Var% anual	Boyacá	Córdoba	Huila	Nariño	Nte. Santander
Inversión	-2,7%	18,1%	-40,0%	336,7%	-17,7%
Área vendida	-16,0%	2,8%	-36,7%	260,1%	-22,9%

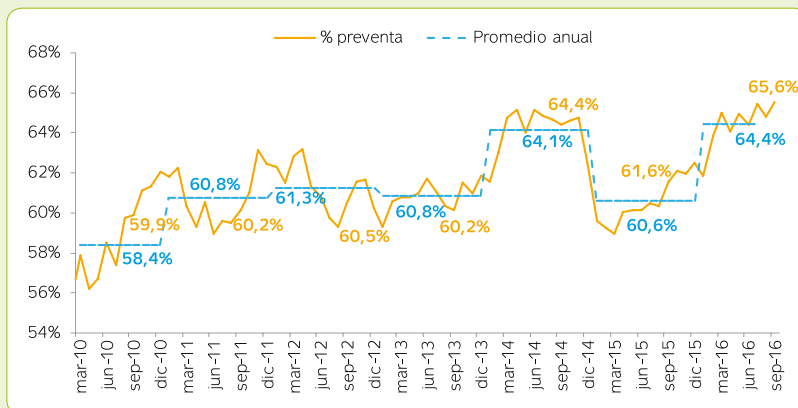
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Otras señales del mercado

La coyuntura macroeconómica del país impone grandes retos a los sectores económicos, es por esto que el constante monitoreo de indicadores adicionales asociados al mercado de vivienda, se constituye en una herramienta clave para determinar su estado y los riesgos asociados a este.

Durante lo corrido del año 2016 al mes de septiembre, en promedio la participación de la oferta de vivienda en preventa se ha ubicado en 64,4%, esto es 3,8 p.p. por encima de lo registrado en el año 2015. Al corte de septiembre de 2016, el 65,6% del total del stock se encontraba disponible para ser vendido, de manera que la oferta sobre planos continúa siendo el modelo central dentro de la estructura del mercado (Gráfico 8).

Gráfico 8.
Participación de la preventa dentro de la oferta disponible 2010 - 2016

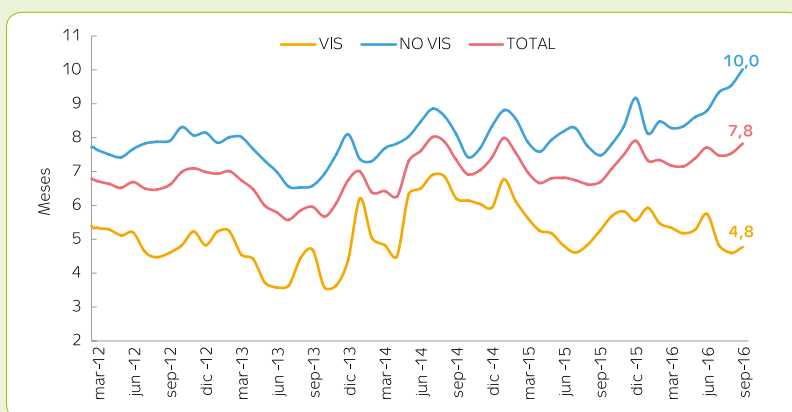


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

El diagnóstico obtenido mediante el indicador de rotación de inventarios¹ para septiembre del 2016, muestra que el nivel de oferta actual se vendería en el mercado en aproximadamente 8 meses si se mantuviera el ritmo de comercialización reciente, superando en 1,1 meses al dato registrado en el mismo mes del año 2015 (Gráfico 9).

Este resultado se explica por los incrementos sostenidos en la rotación del mercado No VIS desde inicios del presente año, el cual ha experimentado la entrada de un volumen importante de oferta con precios entre \$93 y \$231 millones (135 a 335 smmlv) como resultado de la política de subsidio a la tasa de interés dirigida a este segmento, de esta manera se genera un crecimiento más acelerado respecto al nivel de ventas.

Gráfico 9.
Rotación de inventarios (oferta disponible/ ventas promedio) 2010 - 2016

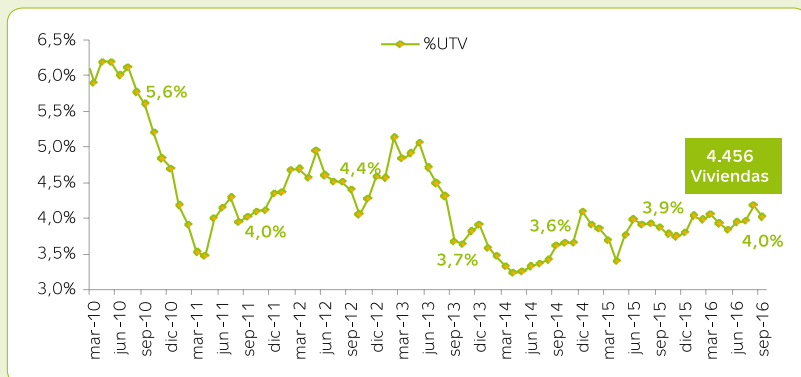


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

¹Este indicador se refiere al tiempo que tardan las unidades habitacionales en ser comercializadas.

Las unidades terminadas por vender² mostraron una participación del 4% sobre el total del stock de vivienda disponible al corte de septiembre de 2016, lo cual significó un volumen de 4.456 viviendas. Este resultado es mayor al observado en el mismo mes de 2015, cuando el porcentaje de oferta terminada fue del 3,9% (Gráfico 10).

Gráfico 10.
Unidades
terminadas
por vender
(oferta terminada/
oferta total)
2010 – 2016

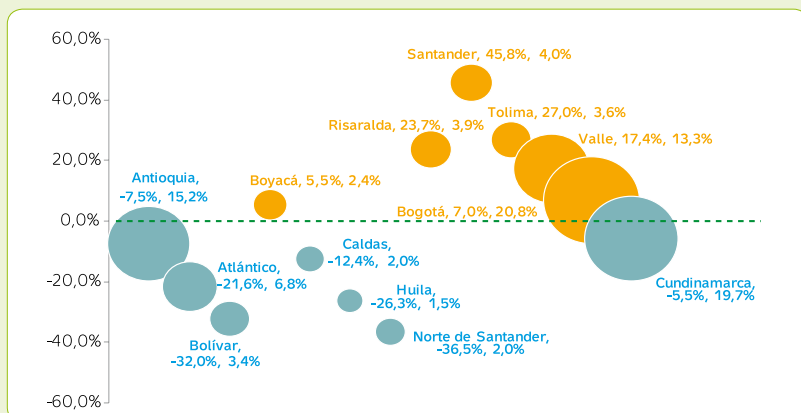


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Comportamiento regional

El desempeño de las regionales frente a la comercialización de unidades habitacionales es diverso. De esta manera, siete de trece regiones mostraron variaciones negativas en su dinámica de ventas durante el acumulado 12 meses a septiembre de 2016 (Norte de Santander, Bolívar, Huila, Atlántico, Caldas, Antioquia y Cundinamarca). Dentro de las regionales con los resultados más positivos se destacan: Santander (46%), Tolima (27%), Risaralda (24%), Valle (17%), Bogotá (7%) y Boyacá (6%) (Gráfico 11).

Gráfico 11.
Variación doce
meses en ventas-
Total mercado
Septiembre 2015
Vs Septiembre
2016³



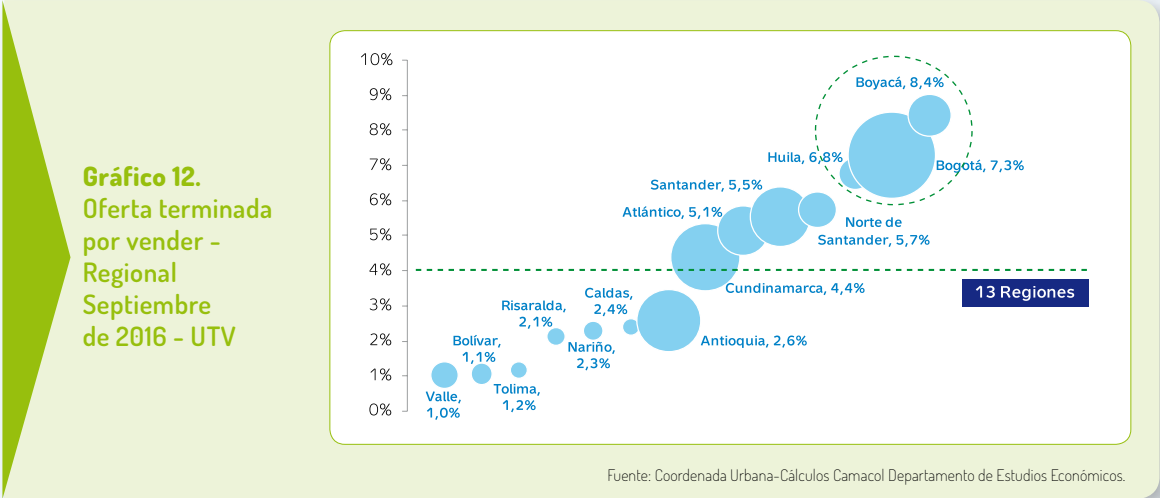
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Continuando con el análisis de otros indicadores de riesgo, en el gráfico 12 se evidencia que el porcentaje de Unidades Terminadas por Vender (UTV) en regiones como Boyacá (8,4%), Bogotá (7,3%) y Huila (6,8%) se encuentra muy por encima del 4% obtenido en el total de 13 ciudades. Además que otros mercados como Valle, Tolima y Bolívar tienen un estricto control de los inventarios para evitar la acumulación del mismo.

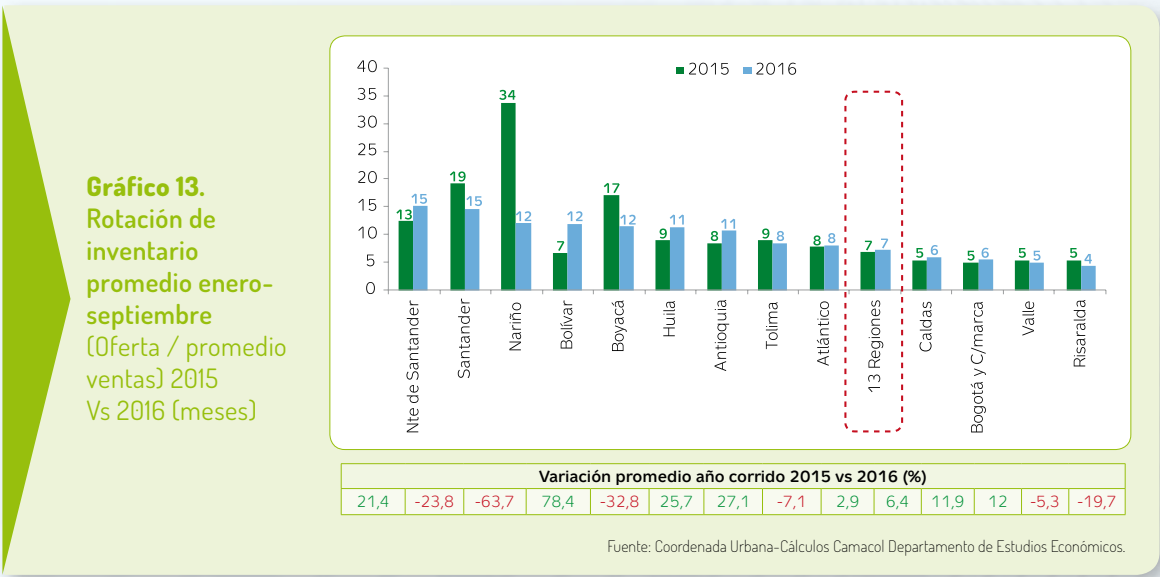
²Este indicador refleja un riesgo inherente a la acumulación de inventario terminado en la actividad.

³El primer porcentaje después del nombre de la regional muestra la variación entre los dos periodos de las ventas, y el segundo el peso dentro del mercado nacional en los últimos doce meses a septiembre de 2016.

Por último, vale la pena resaltar que Bogotá y Cundinamarca concentran el 41,9% del total de unidades construidas sin vender.



El ritmo de comercialización detectado mediante el indicador de rotación de inventarios mostró incrementos para la mayoría de regionales en lo corrido del 2016, con lo cual se detecta una prolongación en los tiempos de ventas frente a lo observado en el mismo periodo de 2015. No obstante, en las regionales de Nariño, Boyacá, Santander, Risaralda, Tolima y Valle, el tiempo para vaciar la oferta en el mercado se redujo para el periodo analizado (Gráfico 13).

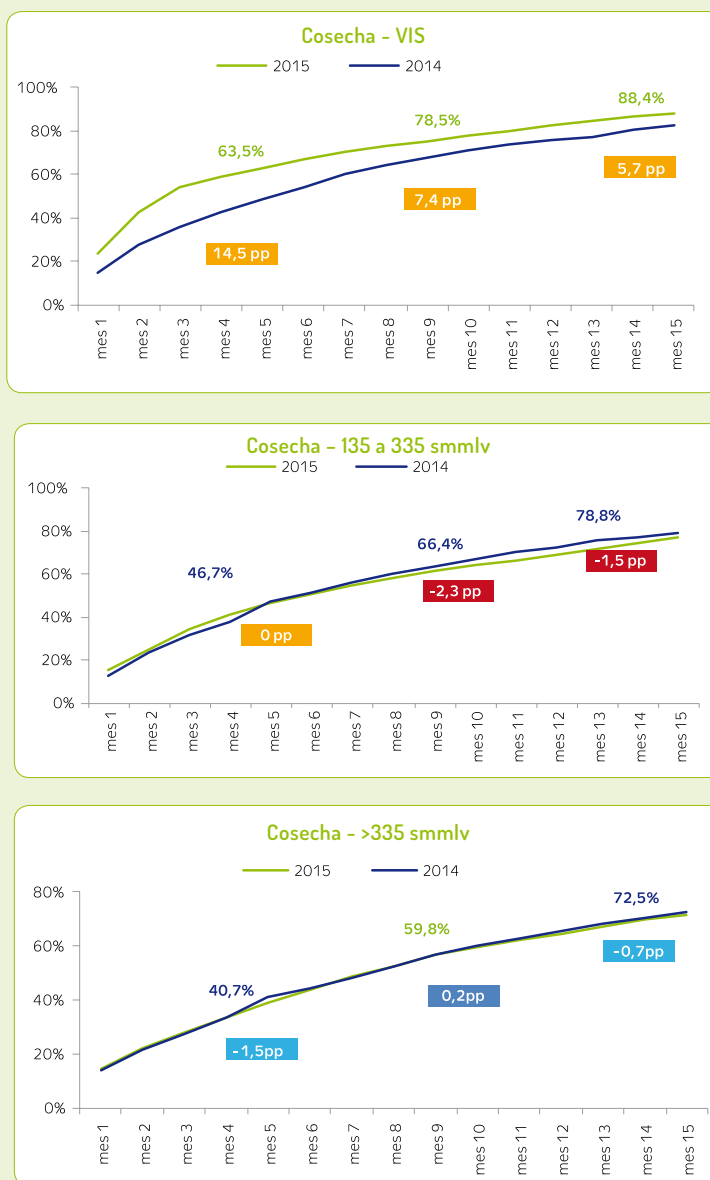


Velocidades de comercialización- análisis de cosechas regionales

Ante momentos de ralentización económica la dinámica comercial de las firmas se ve afectada debido a que los hogares tienden a reducir su nivel de gasto, ya sea por una caída en sus ingresos o porque frente a un escenario de incertidumbre se incrementa la aversión al riesgo y por ello deciden posponer sus decisiones de consumo. El mercado inmobiliario no es ajeno a esta situación y es por esto que conocer de manera detallada la evolución reciente de las ventas es de vital importancia, especialmente en el entorno actual de la economía.

Por lo anterior, en este apartado se realiza un ejercicio de cosechas para determinar si la velocidad de las ventas se ha visto deteriorada en los proyectos de vivienda que se han comercializado en los últimos meses. Entiéndase por cosechas, un conjunto de unidades habitacionales que fueron lanzadas al mercado en un periodo de tiempo determinado y que entraron a formar parte de la oferta. La idea central es ver el porcentaje vendido acumulado de proyectos similares en dos periodos de tiempo (primer semestre 2015 y 2016) mes tras mes y realizar las comparaciones para detectar anomalías en los procesos de comercialización⁴.

Gráfico 14.
Ritmos de comercialización-
13 áreas
Cosechas del
I semestre 2014
Vs 2015



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

⁴Con información provista por el censo geo – referenciado Coordinada Urbana, para determinar los conjuntos de cosechas entre los distintos periodos y segmentos, se usaron los histogramas de frecuencia con la variable unidades de la etapa, de esta manera se seleccionaron aquellas que tenían volúmenes relativamente grandes y que al mismo tiempo eran representativas dentro del conjunto de datos.

Las curvas para 13 áreas por segmento revelan que los proyectos VIS (70-135 smmlv) lanzados en el primer semestre de 2015, durante los quince meses posteriores han presentado mejores ritmos de ventas en comparación con los que entraron al mercado en el primer semestre de 2014.

Lo anterior se sustenta en que para el mes quince de comercialización el porcentaje vendido era de 88,4%, 5,5 pp por encima de lo registrado en la cosecha del 2014. Por su parte, las cosechas de los segmentos No VIS de 135 a 335 smmlv y mayores a 335 smmlv de 2015 aunque muestran unos ajustes en los últimos cinco meses, en general se mantienen alineadas respecto al periodo anterior (Gráfico 14).

Este mismo ejercicio se realiza para las principales 13 regiones del país y los resultados se exponen en la tabla 1. Bajo esta metodología se encuentran balances heterogéneos, pues en algunas regiones como Bogotá, Norte de Santander y Santander el ritmo de comercialización sufrió deterioros en todos los segmentos de precios, por el contrario en Boyacá se observan mejoras generalizadas en el ritmo de la cosecha de 2015. Además, se identifican algunos patrones transversales, como por ejemplo que 8 de las 13 regiones analizadas presentaron mejoras en la actividad comercial en el segmento VIS (70-135 smmlv). (Ver anexo1).

**Tabla 1. Ritmos de comercialización regional
Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015⁵**

Regional	VIS 70 - 135 SML	\$93 - \$231 Mill (135 - 335 SML)	Más de \$231 Mill (Más de 335 SML)
Antioquia	Mejóro	Mejóro	Disminuyó
Atlántico		Mejóro	Disminuyó
Bogotá	Disminuyó	Disminuyó	Disminuyó
Bolívar		Mejóro	Disminuyó
Boyacá	Mejóro	Mejóro	Mejóro
Caldas	Mejóro	Disminuyó	Permaneció
Cundinamarca	Mejóro	Disminuyó	Permaneció
Huila		Mejóro	Mejóro
Nariño	Mejóro	Permaneció	
Norte de Santander	Disminuyó	Disminuyó	Disminuyó
Risaralda	Mejóro	Disminuyó	
Santander	Disminuyó	Disminuyó	Disminuyó
Tolima	Mejóro	Disminuyó	Mejóro
Valle	Disminuyó	Disminuyó	Mejóro
13 regiones	Mejóro	Disminuyó	Permaneció

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Con todo lo anterior, se determina que la coyuntura reciente ha impactado la dinámica en ventas de vivienda de manera diferenciada a cada región, en general el segmento VIS del rango del programa de vivienda Mi Casa Ya ha tenido un buen comportamiento, los mayores detrimentos se han presentado en los rangos de precios del segmento No VIS.

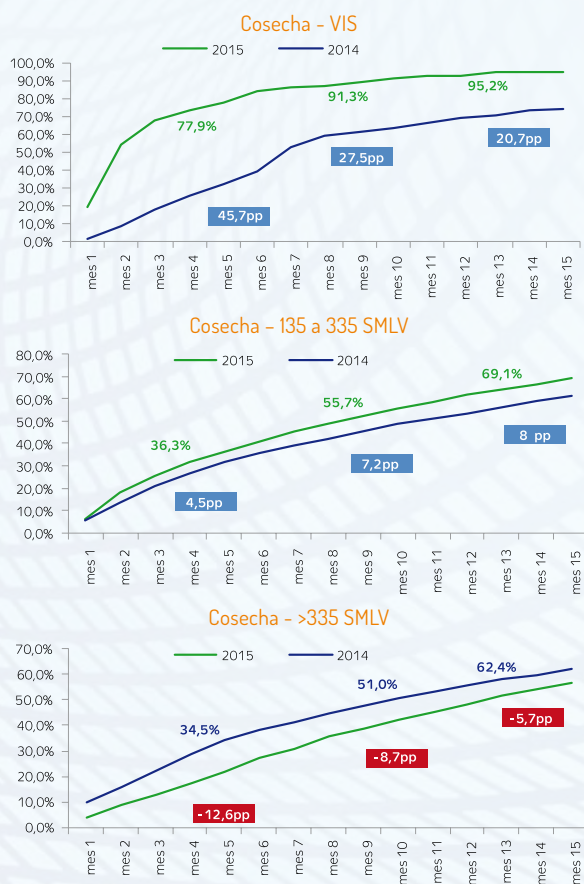
⁵Las celdas en gris representan información faltante ante la imposibilidad de encontrar muestras comparables y representativas entre los periodos de análisis.

ANEXO 1. COSECHAS REGIONALES

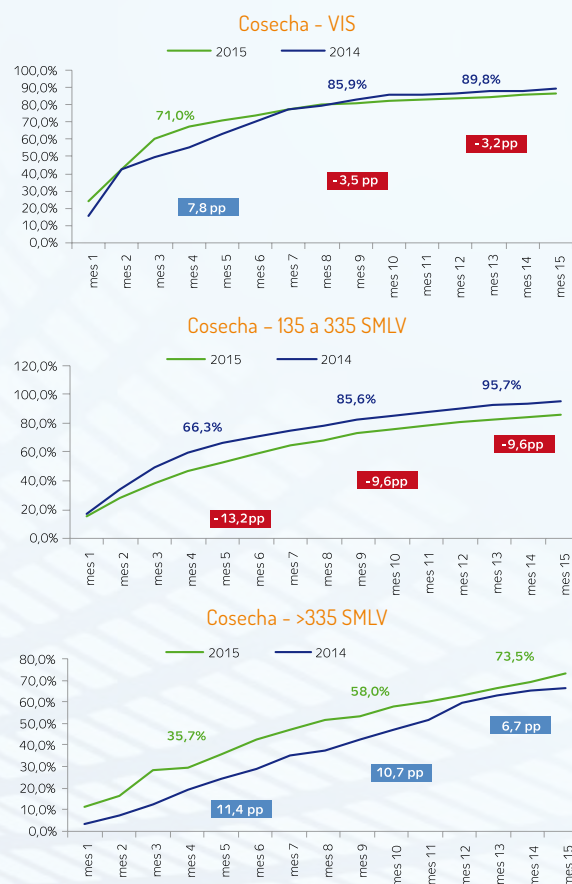


**GRÁFICO 1. RITMOS DE COMERCIALIZACIÓN
COSECHAS DEL I SEMESTRE 2014 VS 2015**

a. Antioquia - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

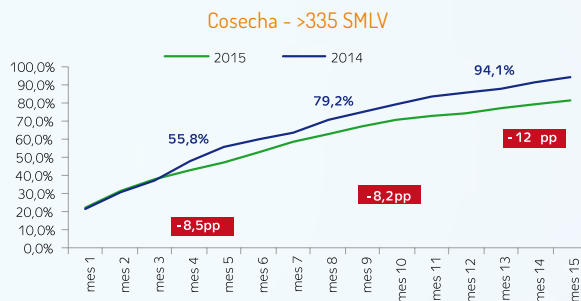
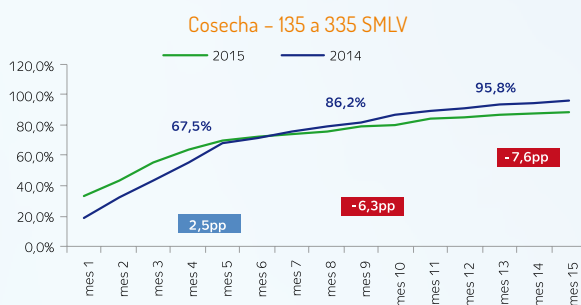
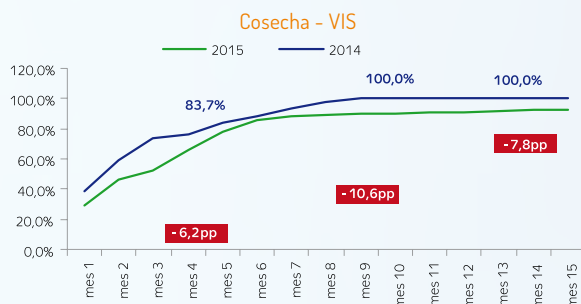


b. Valle del Cauca - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

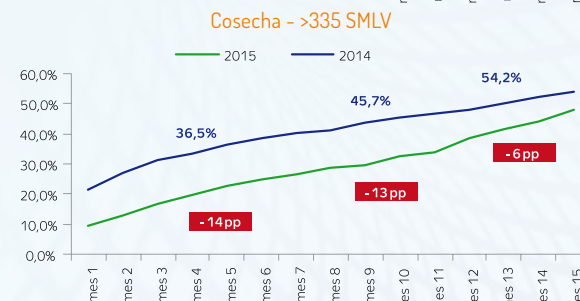
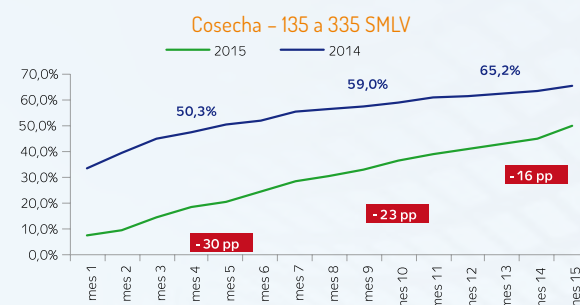
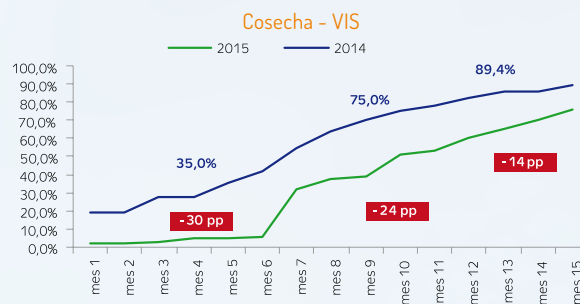


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

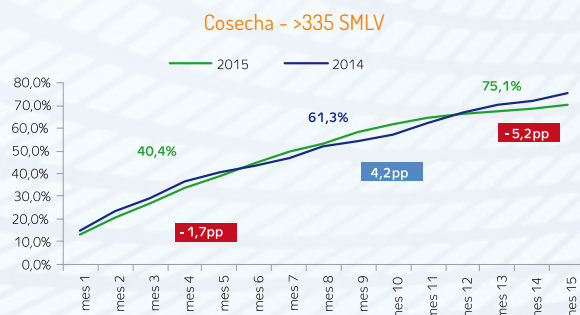
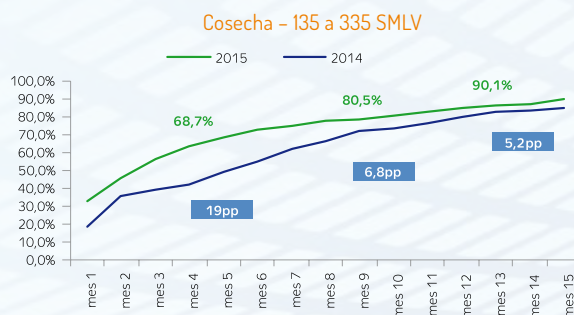
c. Bogotá - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



e. Santander - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

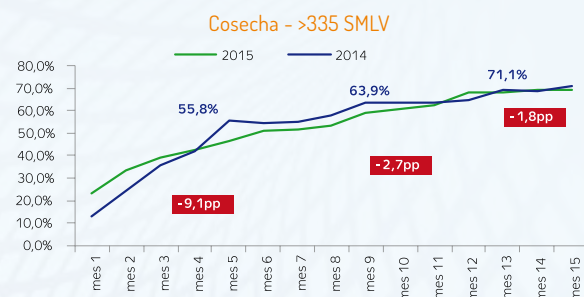
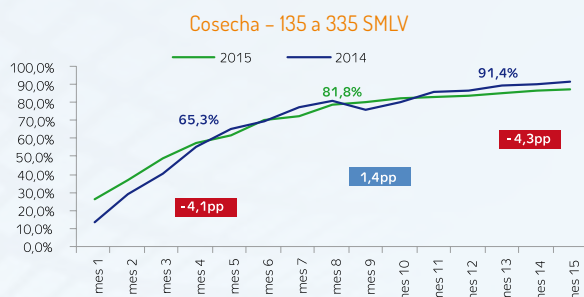
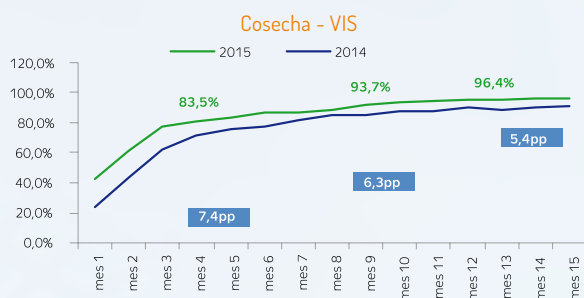


d. Atlántico - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

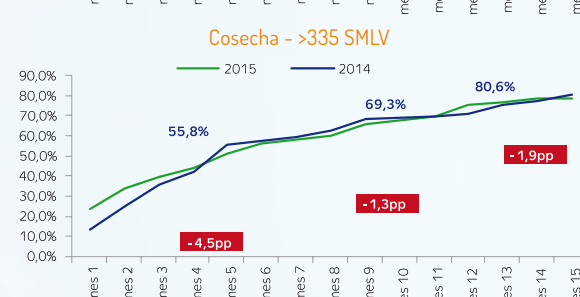
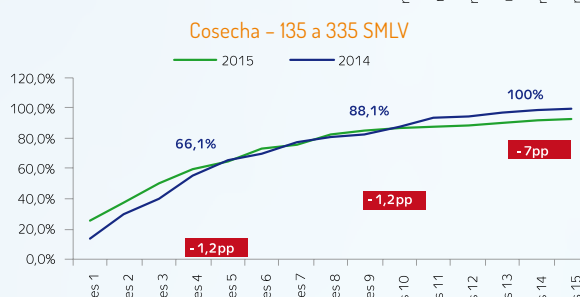
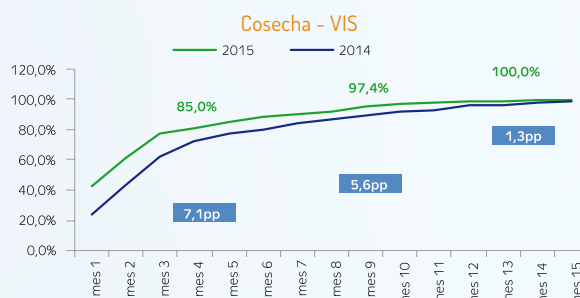


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

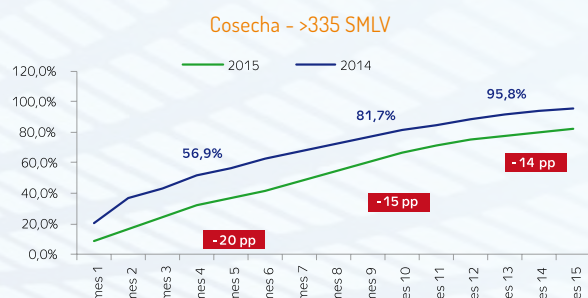
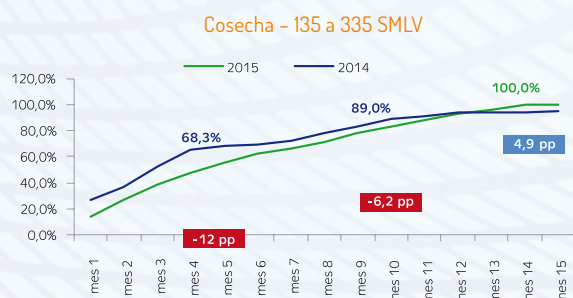
f. Cundinamarca - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



g. Caldas - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



h. Risaralda - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

i. Bolívar - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

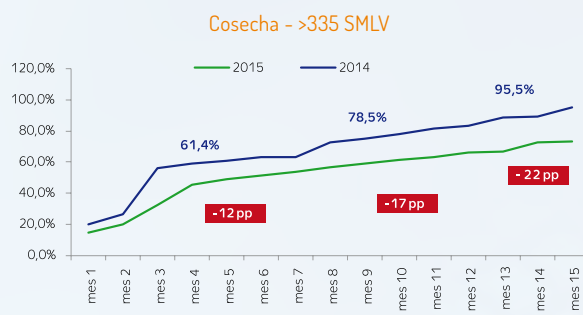
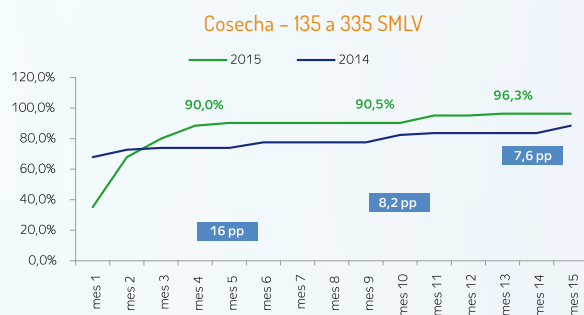
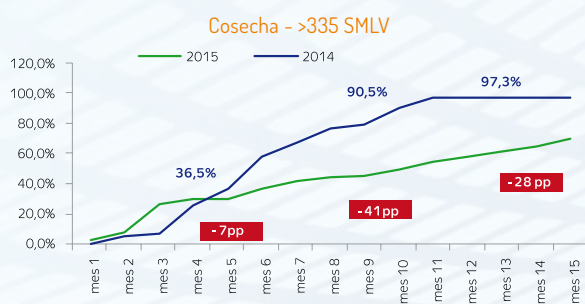
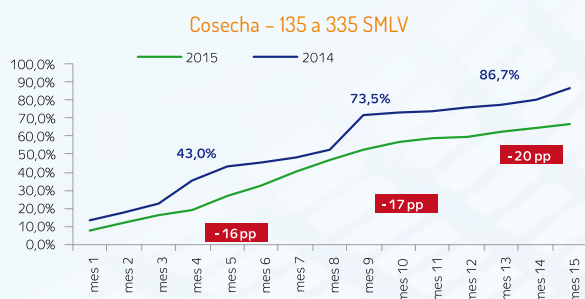
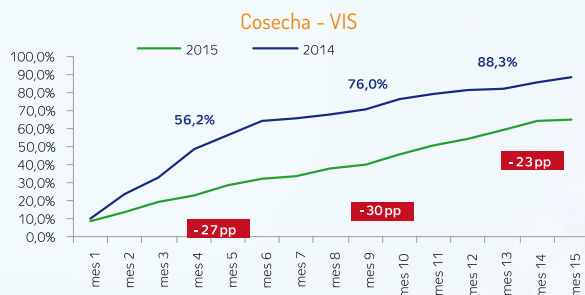
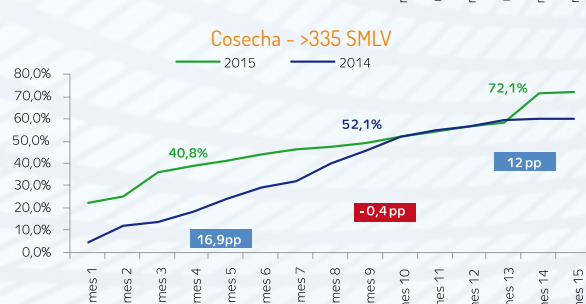
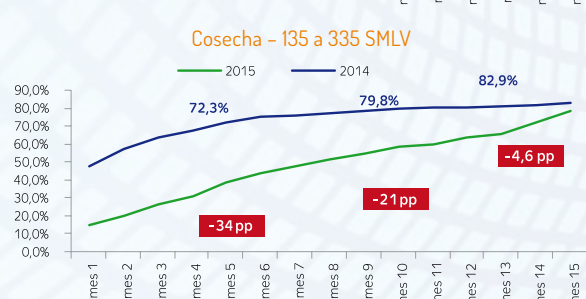
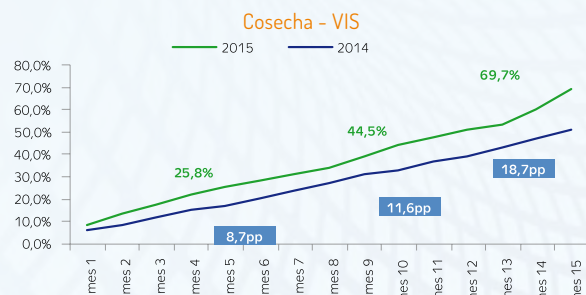


Foto: Transportes Ejecutivos

j. Norte de Santander - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

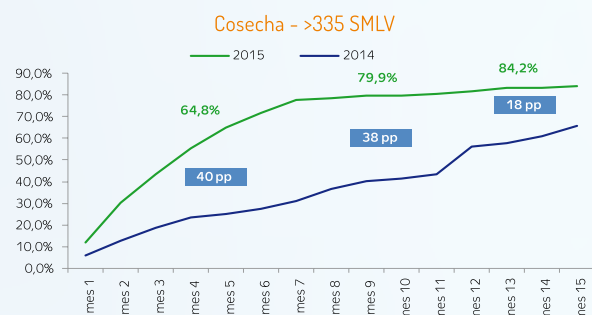
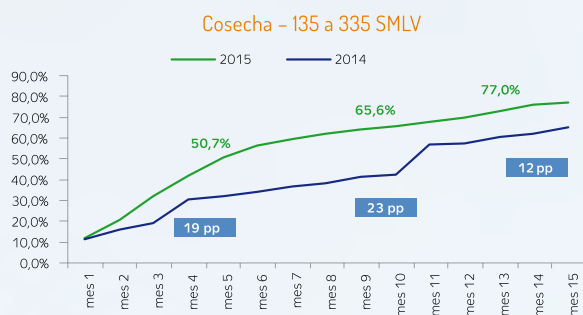


k. Tolima - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015

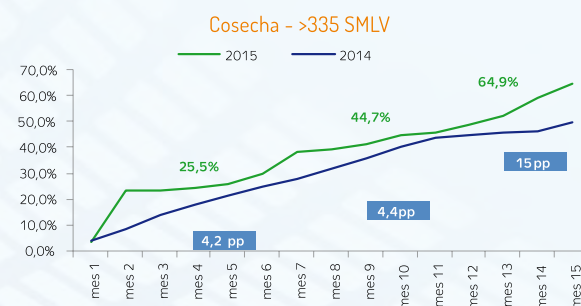
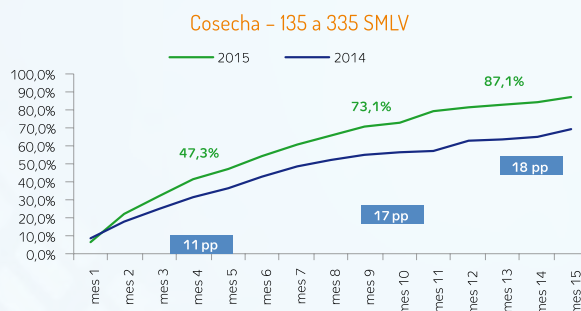
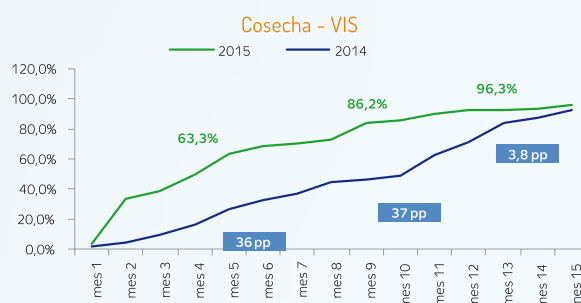


Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

I. Huila - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



m. Boyacá - Cosechas del I semestre 2014 Vs 2015



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE VIVIENDA

Indicadores
complementarios
para potencializar
los mercados regionales

- Introducción
- Alineación de la oferta y la demanda potencial
- Accesibilidad al mercado de vivienda
- Distribución de la oferta de vivienda nueva
- Reflexiones finales
- Anexo 2.
Indicador de alineación regional



Foto: El Confidencial

INTRODUCCIÓN

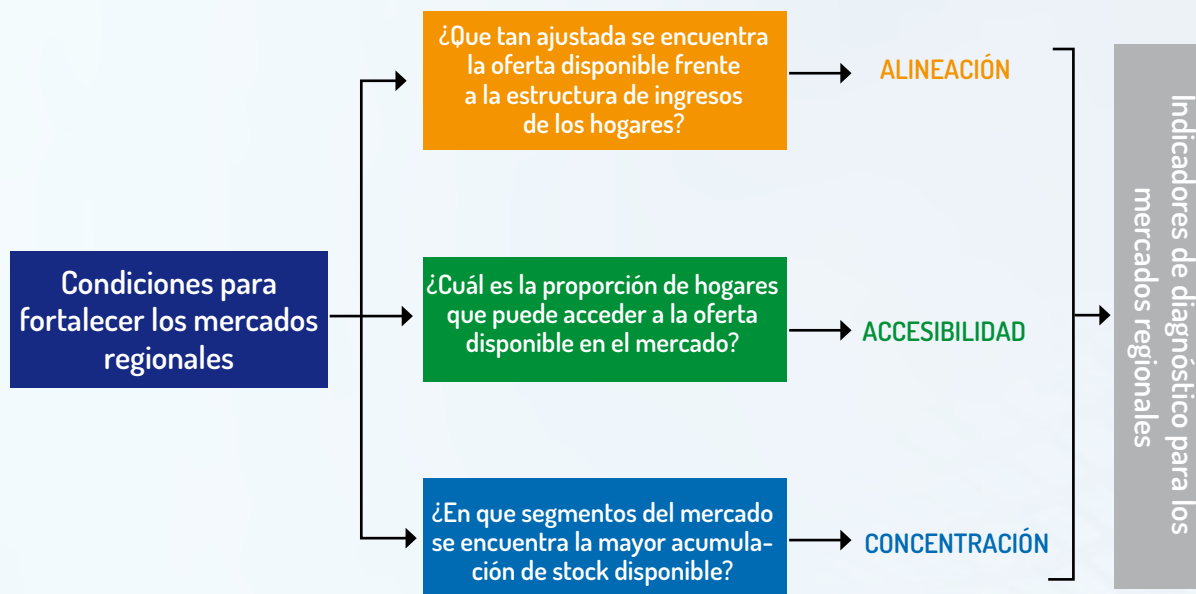
La oferta de vivienda en los últimos años se ha incrementado de manera significativa, en el año 2010 el promedio fue de 54.101 unidades mientras que en lo corrido del presente año el stock ha rondado las 108.000 unidades. Esta evolución por un lado es el reflejo del cambio estructural que la política de vivienda ha generado sobre el mercado, además, pone en evidencia el proceso de urbanización que se ha dado en los últimos años, especialmente en las ciudades intermedias.

Los volúmenes de actividad han elevado la oferta en el agregado de todos los rangos de precios de los segmentos VIS y No VIS, y desde esta perspectiva se encuentra un mercado de vivienda altamente diversificado que cubre todos los niveles de ingreso. La interacción entre demanda y oferta se basa en un modelo convencional en el cual los hogares de acuerdo a sus preferencias, ahorros e ingreso pueden elegir la vivienda que mejor se adapte a sus necesidades. De la misma manera, los desarrolladores deben identificar los productos inmobiliarios que tienen una demanda potencial viable y destinar sus decisiones de inversión hacia esas oportunidades de negocio.

Sin embargo, ciertas condiciones de información en el mercado pueden generar una desalineación entre las decisiones de oferta y demanda de vivienda nueva, como resultado de la existencia de barreras a la demanda especialmente financieras que no pueden ser contempladas por los desarrolladores. Para evaluar la situación de la oferta actual y determinar las condiciones de los mercados regionales⁶ se usarán tres indicadores, a saber; alineación, accesibilidad y concentración. (Diagrama 1)

Para adelantar este diagnóstico, el presente documento se desarrollará en cinco partes; la primera de ellas esta introducción; en la segunda se evaluará la alineación entre la oferta y demanda potencial del mercado de vivienda; en la tercera se abordará el tema de accesibilidad regional; en la cuarta se detalla la composición del stock disponible para la venta por rango de precios; y en la última se consolidan los resultados y se plantean algunas reflexiones generales.

⁶ Las áreas de análisis son las siguientes: Bogotá, Medellín - Valle de Aburrá (Caldas, La Estrella, Sabaneta, Itagüí, Envigado, Bello, Copacabana, Girardota y Barbosa), Cali - Yumbo, Barranquilla - Soledad, Bucaramanga - Floridablanca - Girón - Piedecuesta, Manizales - Villamaria, Pasto, Pereira - Dosquebradas - La Virginia, Ibagué, Cúcuta - Villa del Rosario - Los Patios - El Zulia, Villavicencio, Montería, Cartagena, Tunja, Valledupar, Neiva y Santa Marta.



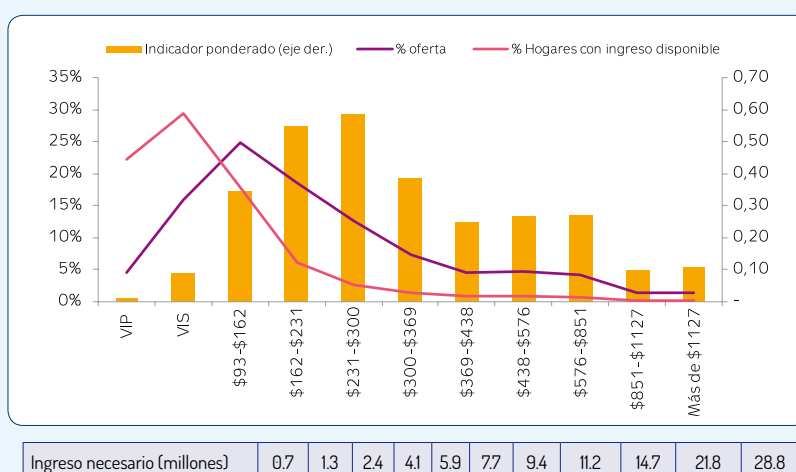
Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

ALINEACIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA POTENCIAL

En la presente sección se quiere determinar si la distribución de la oferta por segmento de precios se ajusta a la estructura de ingresos de los hogares que potencialmente podrían demandarla. Para esto, se utilizan los indicadores líderes del sector de Coordinada Urbana- CAMACOL y la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2015.

Como unidad de análisis se toman los hogares de las 17 principales ciudades y sus áreas metropolitanas. De esta manera, se busca establecer el tipo de vivienda a la que cada hogar podría acceder teniendo en cuenta sus ingresos totales mensuales, mediante una simulación de crédito para la adquisición de un préstamo hipotecario convencional⁷.

Gráfico 1.
Gráfico 1. Alineación Nacional: Oferta por segmento / Hogares con ingreso disponible (Ponderado por unidades disponibles)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

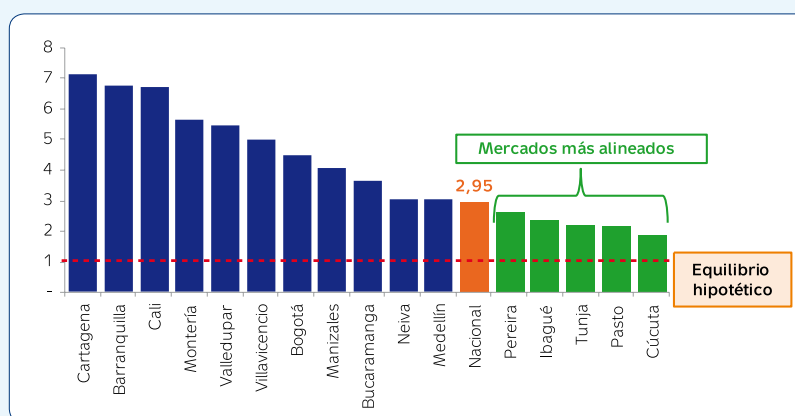
⁷ Se realiza una simulación de crédito en donde se financia el 70% del valor de la vivienda en un plazo de 15 años, con la tasa de crédito hipotecario (TICH) de Junio del 2016. El valor de la cuota mensual para cumplir con la obligación bancaria no debe exceder el 30% del ingreso mensual del hogar.

Seguidamente, al cruzar esta información los resultados para el total de las áreas analizadas se evidencian en el gráfico número 1. El primer elemento a destacar, es que la oferta de los segmentos VIP y VIS (70-135 smmlv) no es suficiente para cubrir el volumen de población que podría obtener una vivienda formal, aunque la política de vivienda ha logrado impulsar la profundización en este mercado, todavía se requieren mayores esfuerzos para lograr el cierre financiero de estos hogares, ya que muchos de estos trabajan bajo un esquema informal o no tienen ingresos disponibles suficientes para cumplir con una cuota mensual.

De otro lado, el indicador muestra que los segmentos medios son los que tienen una mayor alineación entre oferta y demanda potencial, es decir inmuebles entre \$162 a \$300 millones. Por último, en los rangos más altos de precios también se encuentran indicadores bajos de cobertura, pero la proporción de hogares que conforman este grupo no supera el 5%.

A continuación, para consolidar el análisis regional se replica el ejercicio para las áreas de estudio, de esta manera se encuentra que 11 de las 16 ciudades están por encima del resultado nacional (2,95), es decir presentan mayores descalces. Sin embargo, vale la pena resaltar que Pereira, Ibagué, Tunja, Pasto y Cúcuta son los mercados más alineados, esto significa que la oferta de cada segmento de precios se ajusta en mayor medida a la proporción de hogares pertenecientes a cada rango de ingreso (gráfico 2).

Gráfico 2.
Alineación Regional:
Oferta por segmento
/ Hogares con ingreso
disponible
(Ponderado por
unidades disponibles)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Las razones por las cuales se presentan estos desajustes pueden ser variadas, sin embargo, es pertinente que al interior de las regiones se detallen estos indicadores, con el objetivo de preservar la estabilidad del mercado en el tiempo y reducir los niveles de riesgo de los proyectos inmobiliarios (las curvas de alineación por ciudades y rangos de precios se encuentran en el anexo 2).

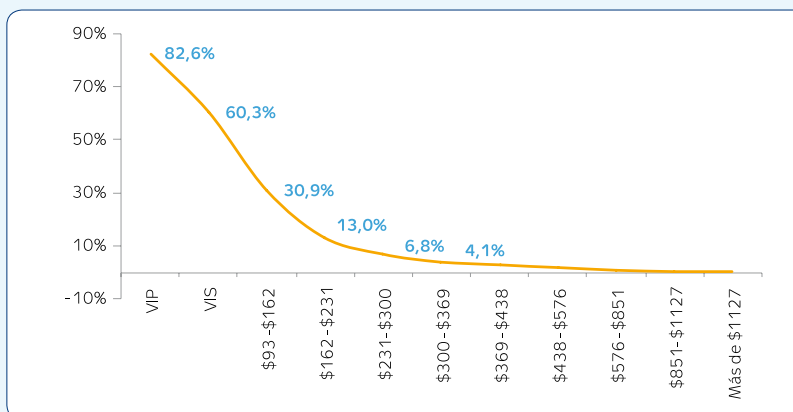
ACCESIBILIDAD AL MERCADO DE VIVIENDA

La compra de vivienda suele ser la mayor inversión que realiza un hogar a lo largo de su vida, no solo por su cuantía, sino por los beneficios que representa tener un capital duradero y que genera regularmente ganancias derivadas de la valorización. Sin embargo, en la práctica existen obstáculos para acceder de forma efectiva a una unidad habitacional, una parte de ellos pueden estar relacionados con preferencias y características del hogar (empleo, ingresos, tamaño de la vivienda, equipamientos, etc.), y otras pueden estar atadas a condiciones de financiamiento (cuota inicial, aprobación del préstamo, etc.).

Para evaluar la accesibilidad al mercado habitacional, se elaboran unas curvas de porcentajes acumulados que dan cuenta de la proporción de hogares que potencialmente podrían comprar una vivienda a determinado nivel de precios, solo teniendo en cuenta su nivel de ingresos. De esta manera, se estima que el 82%

de los hogares de las principales ciudades podrían comprar una vivienda VIP y solo el 31% lograría obtener una vivienda No VIS, lo que refleja una accesibilidad limitada teniendo en cuenta exclusivamente el ingreso del hogar.

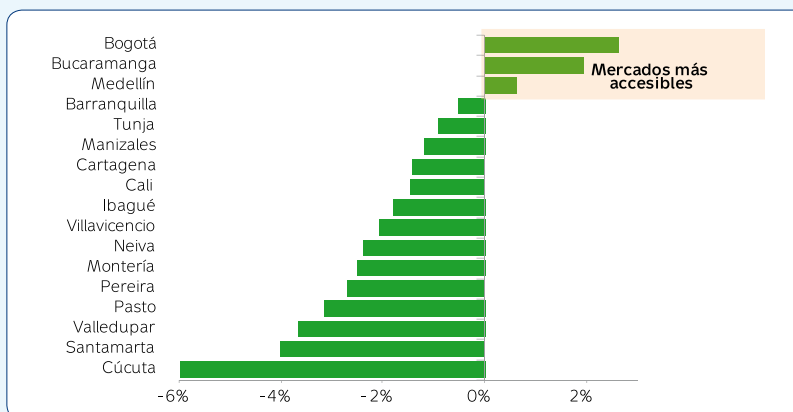
Gráfico 3.
Accesibilidad nacional
por segmentos
(% de hogares)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Adicionalmente, se calcularon cada una de las desviaciones entre los puntos de las curvas regionales frente a la nacional, el promedio de estas desviaciones indican que los mercados pueden ser más o menos accesibles. Con lo anterior, las ciudades que resultan tener una oferta más asequible son; Bogotá, Bucaramanga y Medellín. Otras como Cúcuta, Santa Marta, Valledupar, Pasto y Pereira presentan niveles muy bajos de asequibilidad, en donde la mayor parte de la población solo puede obtener viviendas de precios bajos.

Gráfico 4.
Desviación promedio
frente a la capacidad
de acceso nacional



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

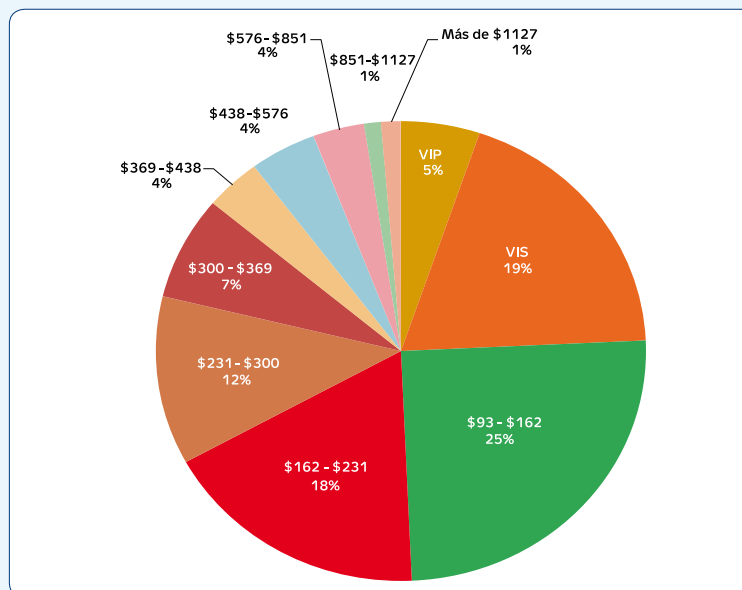
La evidencia regional da cuenta de las grandes disparidades en accesibilidad teniendo en cuenta únicamente el nivel de ingresos, si se añadieran el resto de factores que inciden en la obtención de una vivienda formal, las deficiencias podrían llegar a ser mayores. Políticas encaminadas a fortalecer la formalidad laboral y la generación de empleo, pueden conducir a vigorizar la demanda de vivienda y por ende mejorar la efectividad de los programas del gobierno.

Por su parte, los estímulos a la oferta también juegan un papel relevante, la promoción de producción de vivienda con menores costos institucionales y operativos conduce a una reducción en el precio final de los bienes, que desencadenaría en un mayor acceso por parte de los hogares.

DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA

Los dos indicadores anteriormente descritos muestran la situación de la demanda frente a los volúmenes de oferta disponible en cada uno de los segmentos de ingresos, sin embargo, es preciso identificar la distribución del stock de vivienda nueva dentro de los diferentes rangos de precios, para detectar posibles concentraciones de la oferta donde la demanda no se encuentre alineada. En este caso, en el mes de análisis (junio-16), el 24% de la oferta pertenecía al segmento VIS y el 76% al No VIS, el segmento con mayor participación fue el de \$93 a \$162 millones de pesos (25%) (Gráfico 5).

Gráfico 5.
Participación de la oferta por segmentos de precios



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Para tener una medida más exacta del nivel de concentración y su evolución se utiliza el índice de índice de Herfindahl-Hirschman, que es altamente recomendado ya que tiene en cuenta el número de grupos participantes, así como la proporción que tiene cada uno de ellos dentro del mercado. Para su cálculo se toman las sumas de las participaciones elevadas al cuadrado del i-esimo grupo en el mercado, esto es:

$$IHH = \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_i}{X} * 100 \right)^2$$

Donde X_i/X es la participación porcentual del i-esimo grupo en el mercado y N es el número del total de grupos en el mercado. Este indicador varía entre 0 y diez mil ($0 < IHH < 10.000$), la siguiente tabla resume la forma en la que debe interpretarse este indicador.

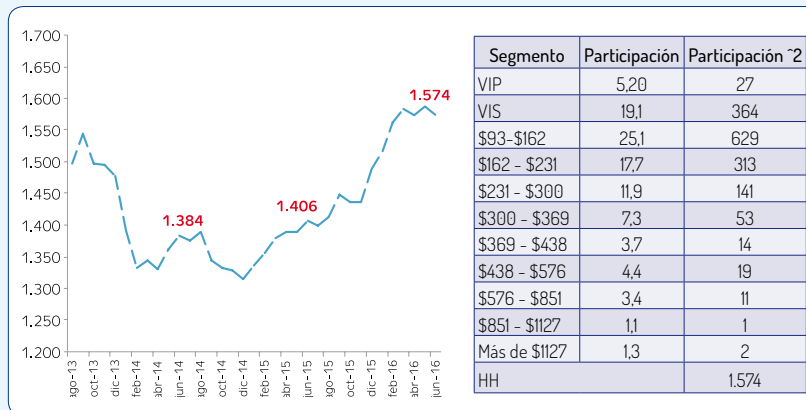
Tabla 1. Interpretación del índice de Herfindahl-Hirschman

IHH	INTERPRETACIÓN
$0 \leq IHH \leq 1.000$	Nivel bajo
$1.000 \leq IHH \leq 1.800$	Nivel moderado
$1.800 \leq IHH$	Nivel alto

Fuente: Informe de Estabilidad Financiera, Banco de la república 2008.

Luego de estimar el IHH para la oferta de vivienda por rangos de precio, se obtiene que el índice total para junio de 2016 fue de 1.574, lo que refleja un nivel moderado de concentración en el mercado, especialmente en los niveles medios de precios. Además, la evolución histórica del índice muestra una tendencia creciente en los niveles de concentración de la oferta desde inicios del año 2015 (Gráfico 6).

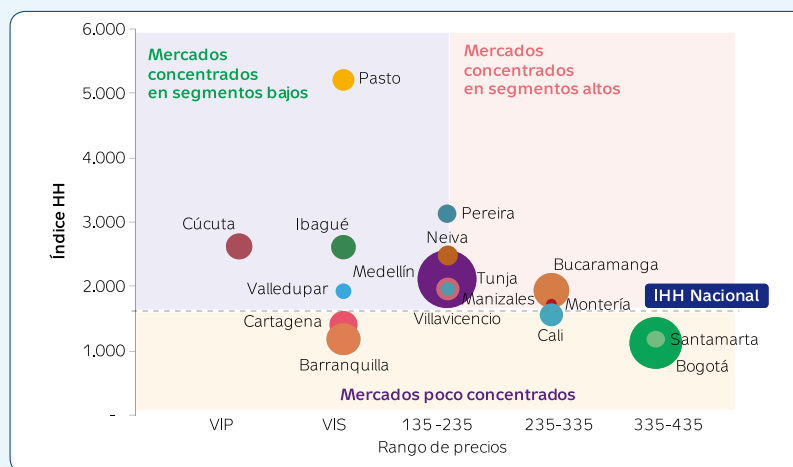
Gráfico 6.
Concentración:
Índice de Herfindahl-
Hirschman (0-10.000)



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Para cerrar este ejercicio se examina el comportamiento de distribución de la oferta regional, en el gráfico 7 se establecen las relaciones entre el índice de concentración Herfindahl-Hirschman y el rango de precios con mayor participación al interior de cada mercado. Teniendo como referencia el resultado nacional se establece que Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Bogotá son mercados con oferta poco concentrada. Por otro lado, Cúcuta, Pasto e Ibagué son mercados concentrados en segmentos bajos de precios, los cuales a su vez en el ejercicio de alineación formaron parte de las ciudades con un mercado más ajustado entre oferta y demanda. Finalmente, el resto de mercados con un nivel de concentración alto, se ubican en niveles medios de precios.

Gráfico 7.
Índice de
Herfindahl-Hirschman
regional
Junio de 2016



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

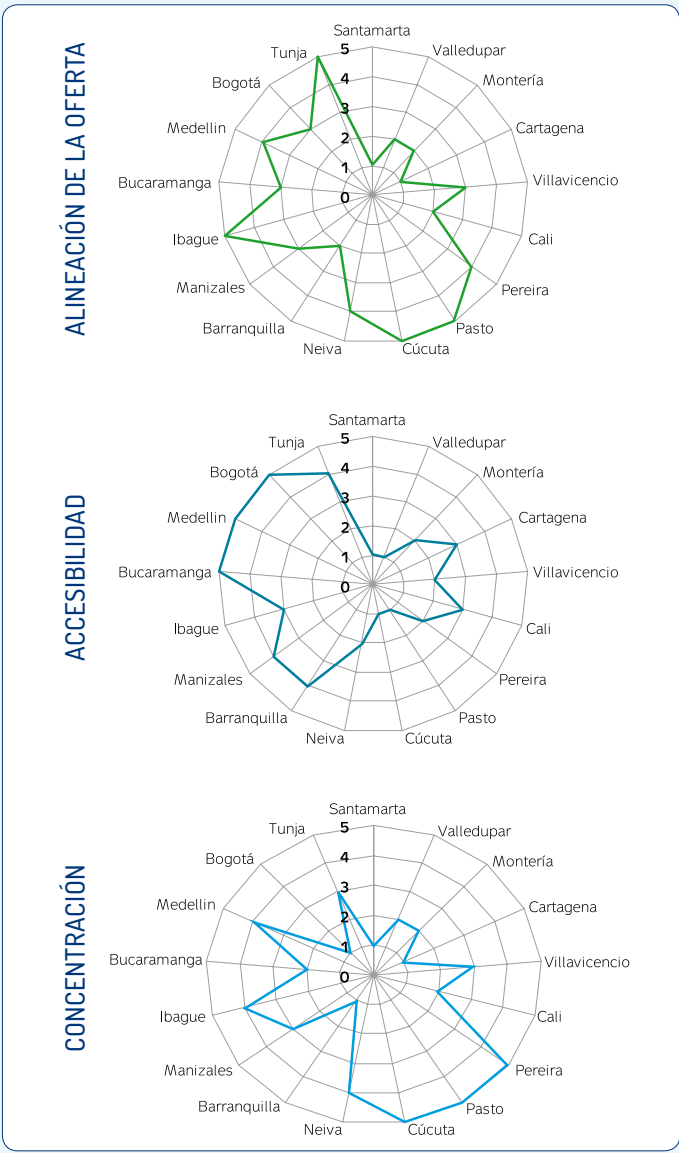
El indicador de concentración por sí solo no puede concebirse como un aspecto positivo o negativo del mercado, ya que se encuentra atado a la estructura socioeconómica de cada ciudad. En efecto, una ciudad donde la mayoría de los hogares son de ingresos medios, podría tener una oferta concentrada en este segmento,

caso en el cual la concentración no sería entendida como un factor desfavorable. Con todo esto, se concluye que la concentración o no del mercado debe derivarse de la realidad de las ciudades, de las características y cualidades de los hogares que allí habitan, y de las condiciones para invertir en la región.

REFLEXIONES FINALES

Por último, con el fin de consolidar el diagnóstico de la oferta se clasifican cada una de las ciudades en una escala de uno a cinco, en donde cinco indica la presencia de un indicador en niveles altos y uno en niveles bajos respecto al resultado agregado de todas las ciudades (Gráfico 8). La lectura conjunta de estos indicadores señala cuáles son las ciudades que tienen mayores alertas en la medida en la que la oferta y la demanda no se acompasan, para esto se realiza un promedio ponderado de los tres indicadores, donde el de alineación tiene un peso más importante (0,5) y la accesibilidad y la concentración un peso equitativo (0,25).

Gráfico 8.
Indicadores de oferta consolidados



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

Así pues, en la tabla 2 se encuentra que las ciudades de la región Caribe son las que tienen una mayor incidencia de descalces, estas son; Santa Marta, Valledupar, Cartagena y Montería, las cuales presentan una oferta poco concentrada, bajos niveles de accesibilidad y un mercado desalineado frente a la distribución de ingresos. Por su parte, 10 de las 17 ciudades tienen un indicador ponderado igual o menor a 3, siendo Tunja, Bogotá, Ibagué, Bucaramanga y Medellín las áreas con mejores resultados.

Con lo expuesto, se muestra que aún existen potencialidades para la provisión de vivienda de interés social, ya que hay un volumen importante de hogares que limitados frente a sus ingresos, solo pueden acceder a una unidad de este tipo. Además, es importante revisar la alineación del mercado en algunas ciudades, el fortalecimiento de la demanda y estímulos a la oferta permitirán preservar la estabilidad y consolidar la actividad edificadora en estas regiones.

En suma, el seguimiento de los tres indicadores de diagnóstico se constituye como una herramienta fundamental de análisis de la actividad en las regiones, además, estos pueden ser tomados como una hoja de ruta por los desarrolladores para evaluar la colocación de sus proyectos, evitando la saturación del mercado en algunos rangos de precios y haciendo sus inversiones menos riesgosas.

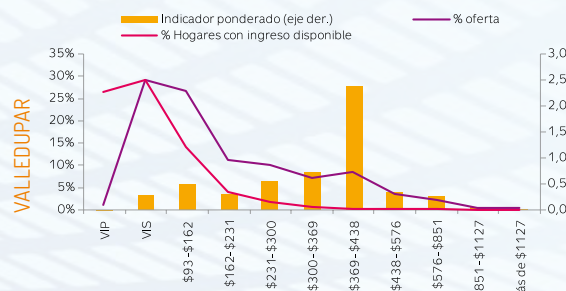
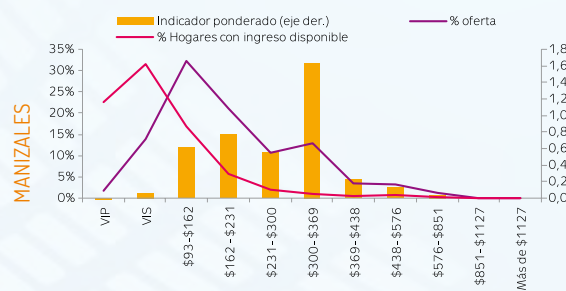
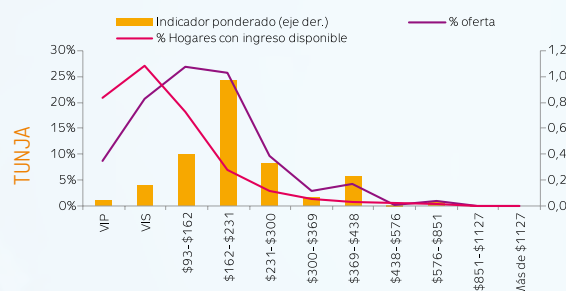
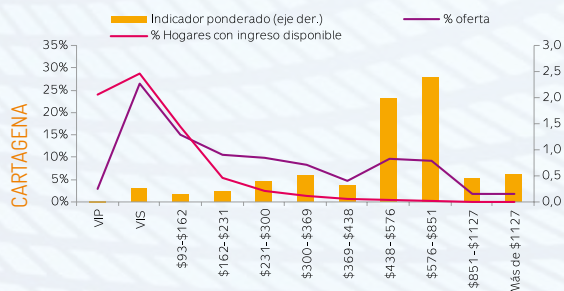
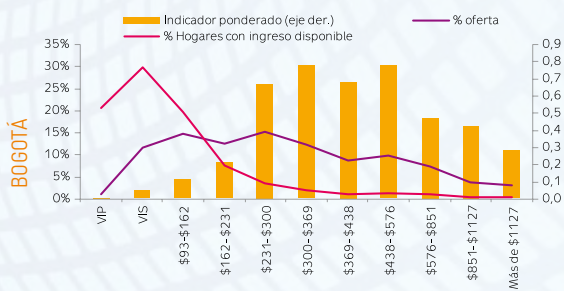
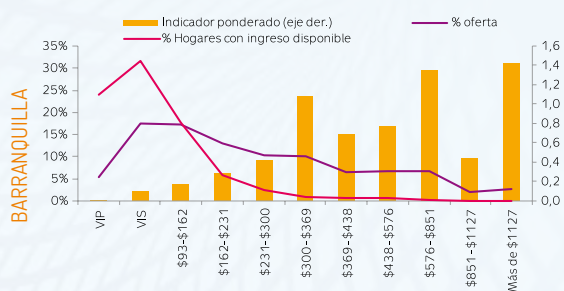
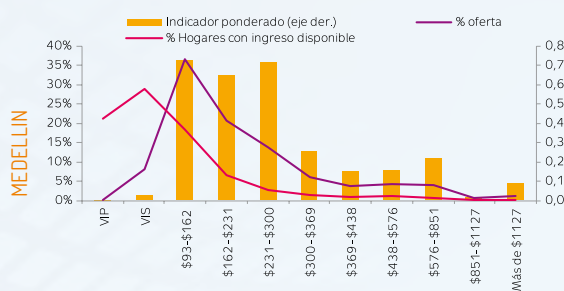
Tabla 2. Índice ponderado de oferta de vivienda

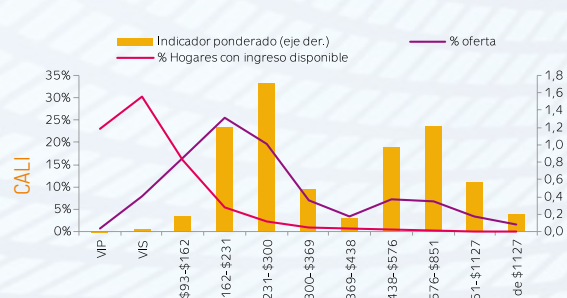
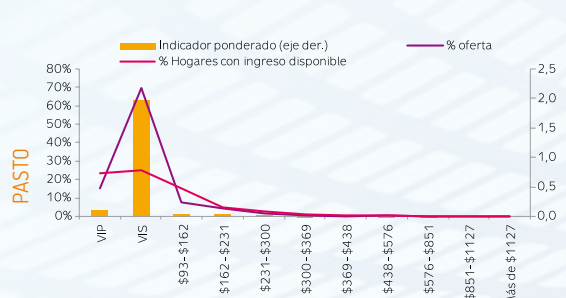
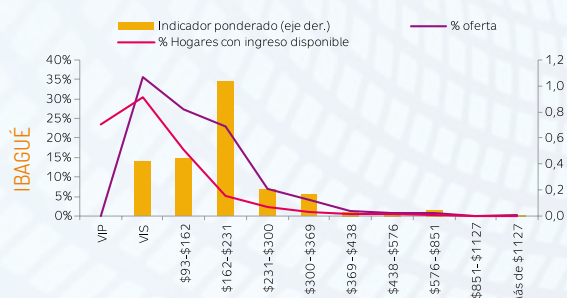
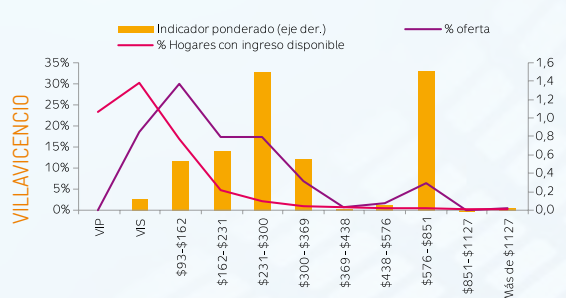
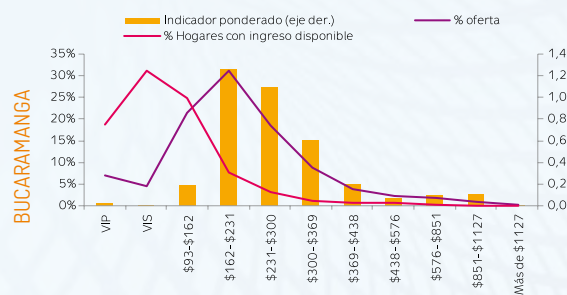
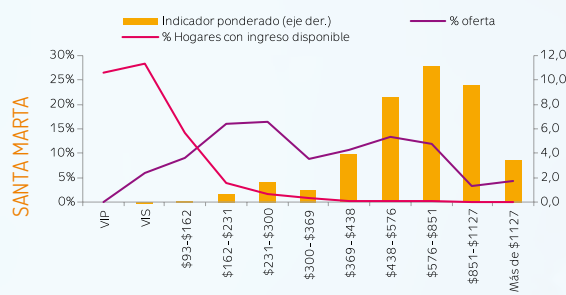
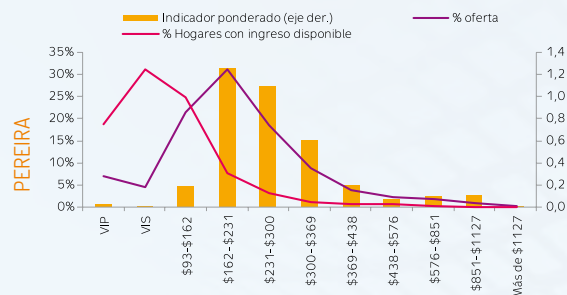
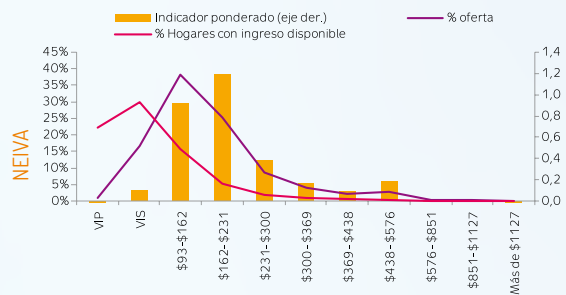
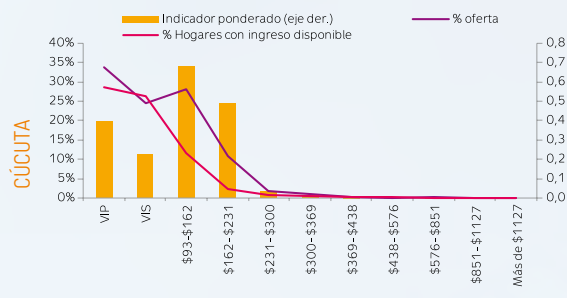
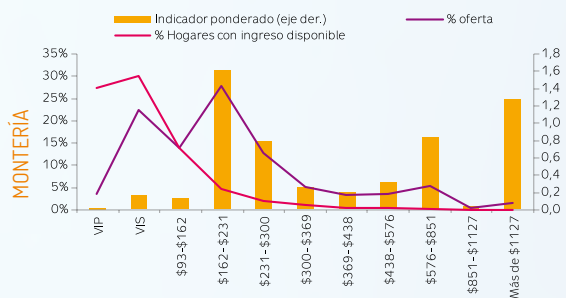
Área	Promedio ponderado
Tunja	4,3
Bogotá	4,0
Ibagué	3,8
Bucaramanga	3,8
Medellín	3,8
Barranquilla	3,3
Manizales	3,3
Pasto	3,0
Cúcuta	3,0
Neiva	3,0
Villavicencio	2,8
Cali	2,8
Pereira	2,8
Montería	2,5
Cartagena	2,5
Valledupar	2,3
Santa Marta	2,0

Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol
Departamento de Estudios Económicos.

ANEXO 2. INDICADOR DE ALINEACIÓN REGIONAL

**GRÁFICO 1. ALINEACIÓN REGIONAL:
OFERTA POR SEGMENTO / HOGARES CON INGRESO DISPONIBLE
(PONDERADO POR UNIDADES DISPONIBLES)**





Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.



Foto: MercadoLibre

EN EL PROCESO DE AJUSTE MACROECONÓMICO ¿QUÉ PUEDE ESPERARSE DEL SECTOR EDIFICADOR?

- Introducción
- ¿Qué se espera en el ámbito internacional?
- Los desafíos de la economía colombiana
- El sector edificador como motor de la economía local

Editor: Edwin Chirivi Bonilla

Investigadores: Karen Ortega Burgos y Viviana Sarmiento Guzmán.

INTRODUCCIÓN

Cada tanto, los países atraviesan por un proceso de ajuste cuyos efectos son más visibles durante las etapas de recesión de sus ciclos económicos. Usualmente, este re-equilibramiento puede ser motivado por un fenómeno interno, como el incremento de los precios locales, o por uno externo, como el coletazo producido por algún reajuste macro de una economía más grande, en todo caso, el impacto en el bienestar social no se hace esperar.

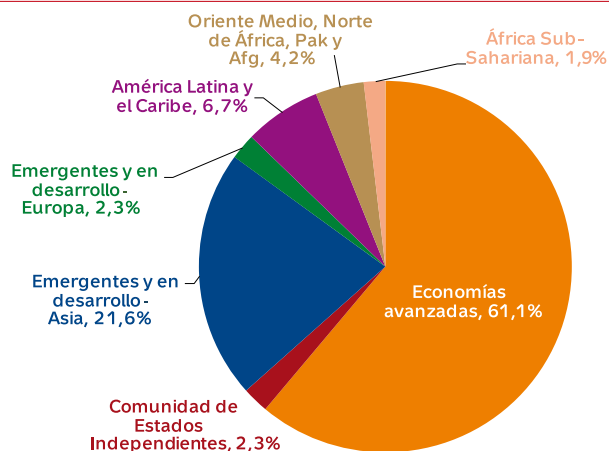
Este es en resumidas cuentas el panorama que enfrenta la economía colombiana, que hasta el momento ha estado caracterizada por una fortaleza macro que la llevó a sobrellevar los periodos de turbulencia luego de la crisis financiera del 2008. Entre otras cosas, gracias al impulso que tuvo la actividad edificadora con las primeras versiones del subsidio a la tasa de interés y los programas de vivienda gratuita a lo largo del país.

Con este telón de fondo, y luego de hacer un breve análisis del contexto económico nacional e internacional, este apartado brinda una perspectiva de mediano plazo para el sector edificador de cara al cierre del año 2016, así como del balance esperado para el año completo 2017 empleando la nueva metodología de mapeo de las fortalezas sectoriales desarrollada por el departamento de estudios económicos de CAMACOL.

¿QUÉ SE ESPERA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL?

De acuerdo con las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI), la producción mundial alcanzaría durante el 2016 los 75.212 billones de dólares, cifra que ese encuentra sustentada en el aporte del 61,1% proveniente de las economías avanzadas, el 21,6% de origen en los países emergentes y en desarrollo de Asia, y el 6,7% derivado de la producción de América Latina y el Caribe cuya participación la llevaría a alcanzar un valor agregado correspondiente a los US\$5.007 billones al finalizar el año (Ver Gráfico 1), de esta forma, no hay ninguna sorpresa en que las vulnerabilidades o movimientos macroeconómicos de las economías avanzadas y emergentes de Asia tengan un impacto considerable sobre el aparato productivo global.

Gráfico 1.
Distribución de
la producción
mundial por grupos
económicos-2016



Fuente: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2016.

En este sentido, la moderación en las perspectivas de las economías avanzadas en respuesta a la salida del Reino Unido de la Unión Europea –Brexit– y a la ralentización de la dinámica norteamericana, fueron los factores con más peso en la corrección a la baja de las proyecciones de crecimiento mundial por parte del FMI, cuyas cifras más probables se ubican en 3,1% para 2016 y 3,4% para 2017 (Ver Tabla 1).

En lo que se refiere a la economía de Estados Unidos, la falta de dinamismo en sus exportaciones, entre otras cosas como consecuencia de la revaluación del dólar, el declive de la industria petrolera por los meno-

res precios del crudo, y la caída en la inversión, motivaron el modesto resultado de crecimiento durante el segundo trimestre del 2016 (+1,4% anual)⁸, lo que unido a la política monetaria acomodaticia del país y a los resultados mostrados por el mercado de trabajo podría llevar las proyecciones de expansión hacia el 1,6% para el año completo.

En cuanto a la situación del Reino Unido, es importante destacar que si bien los efectos concretos del Brexit se desconocen, su impacto sobre los flujos comerciales entre el país y la Unión Europea podrían ser de largo plazo, no obstante, sus perspectivas de crecimiento presentan una clara tendencia negativa que se alinea con los resultados del bloque de la Eurozona que muestran una desaceleración para el 2016 explicada por la menor inversión en los países miembros más grandes.

Tabla 1. Proyecciones de crecimiento mundial por región 2016-2017

Región	2015	2016	2017
Economías avanzadas	2.1%	1.6%	1.8%
Estados Unidos	2.6%	1.6%	2.2%
Zona del Euro	2.0%	1.7%	1.5%
Reino Unido	2.2%	1.8%	1.1%
Economías de mercados emergentes	4.0%	4.2%	4.6%
América Latina y el Caribe	0.0%	-0.6%	1.6%
Comunidad de Estados Independientes	-2.8%	-0.3%	1.4%
Economías emergentes y en desarrollo de Asia	6.6%	6.5%	6.3%
Economías emergentes y en desarrollo de Europa	3.6%	3.3%	3.1%
Oriente Medio, Norte de África. Afg. y Pak.	2.3%	3.4%	3.4%
Mundo	3.2%	3.1%	3.4%

Fuente: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2016.

Otra arista que interviene en la dinámica mundial es la desaceleración de la economía china, por cuenta del descenso en su productividad, la contracción de la inversión extranjera a causa de la salida de capitales, el incremento en su nivel de endeudamiento y la transición hacia una economía de mercado, que amenaza con debilitar el desempeño de los países emergentes, en particular el de los exportadores de productos básicos que ven afectado el precio de sus commodities por la contracción de la demanda externa del gigante asiático.

Entre tanto, la evolución del precio del petróleo sigue como tema latente en el panorama internacional. Luego de haber presentado una preocupante reducción desde mediados del 2014 por una demanda débil y un exceso de producción que deterioró las finanzas de los países exportadores de crudo, se espera en consenso un repunte en su dinamismo para el 2017 con lo que alcanzaría los USD 50,64⁹ de acuerdo con las cifras del FMI por el eventual acuerdo de la reducción de oferta de los países miembros de la OPEP. Aunque de otro lado, el mejor desempeño de los precios del petróleo ha motivado la reapertura de pozos en los países no miembros, situación que podría contener un poco esta dinámica.

Finalmente, en cuanto a los factores de riesgo que pueden generar turbulencia a nivel internacional cabe mencionar el conflicto interno de Medio Oriente, el sika en América Latina y el sudeste asiático, así como la situación de refugiados en Europa, que de continuar podrían impactar de forma negativa la demanda mundial.

⁸ Banco Davivienda. Colombia. Perspectivas macroeconómicas 2016-2017. 18 de octubre de 2016.

⁹ Esta cifra corresponde al promedio simple de los precios de las variedades de crudo U.K. Brent, Dubai Fateh y West Texas Intermediate.



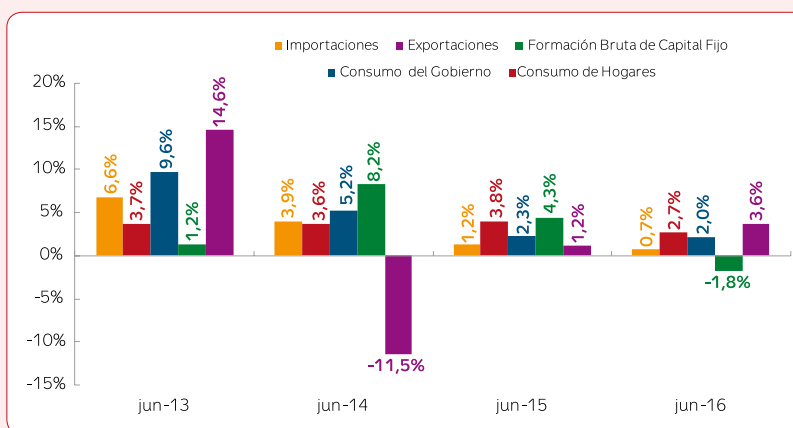
LOS DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA

La coyuntura económica que actualmente atraviesa el país, enfrenta múltiples retos: un menor crecimiento económico; un deterioro de sus finanzas públicas por una reducción de los ingresos derivados del petróleo; un desbordamiento de los precios al consumidor por encima del rango meta establecido por el Banco de la República- y su consecuente incremento en el costo del crédito-; a lo que se adhiere, un panorama de incertidumbre generado por los resultados del plebiscito por la paz¹⁰ y la presentación del proyecto de reforma tributaria al Congreso.

PIB-Producto Interno Bruto

La moderación en el crecimiento de la economía, que pasó de registrar una variación anual del 6,4% en el primer trimestre del 2014 a un 2,5% anual en el mismo periodo de 2016 está precedida principalmente por la desaceleración pronunciada en la demanda interna que alcanzó durante la primera parte del año los registros de variación evidenciados en el último trimestre del 2008 (+1,8% anual), así como por la cuenta de formación bruta de capital fijo que al segundo trimestre del 2016 presentó una contracción del 1,8% anual, en contraste con las ventas al exterior que dan señales de una recuperación cada vez más fuerte (Ver Gráfico 2).

Gráfico 2.
Variación anual-PIB
por el lado
de la demanda.
(2013-2016)

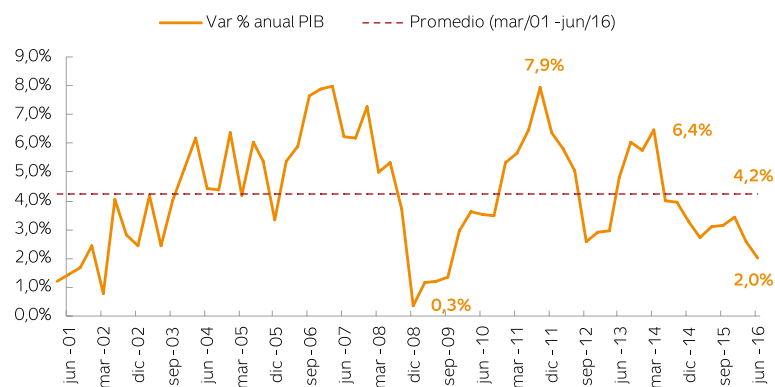


Fuente: DANE

¹⁰ A la pregunta del plebiscito realizado el pasado 2 de octubre de 2016: ¿Apoya usted el acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera?, y con la cual se pretendía aprobar los acuerdos de paz de Colombia con las FARC, el 50,21% de los votantes dio su voto favoreciendo al NO.

Con esto, la tendencia ha llevado a que al mes junio del 2016 el producto interno total complete nueve trimestres creciendo por debajo de su promedio (+4,2% anual) (Ver Gráfico 3)

Gráfico 3.
Variación anual-
PIB por el lado
de la demanda.
(2013-2016)

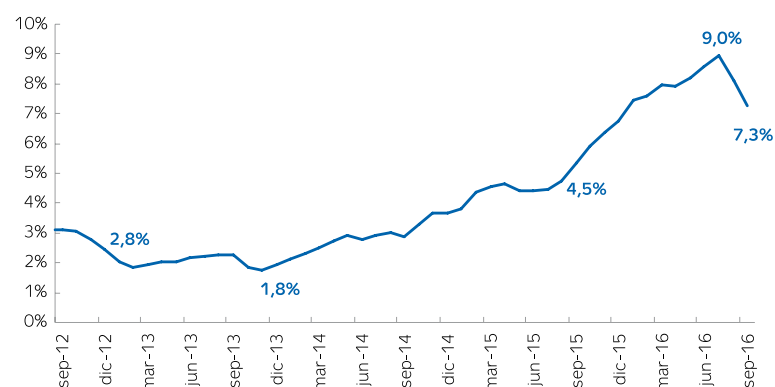


Fuente: DANE

Inflación

En cuanto a la evolución de los precios al consumidor, se evidencia desde julio del 2016 una reversión en la tendencia creciente que venía presentando desde comienzos del 2014 por cuenta del fenómeno del niño y el pass-through de la tasa de cambio, lo que llevó a que la inflación sobrepasara el límite superior del rango meta del Banco de la República (Ver Gráfico 4)

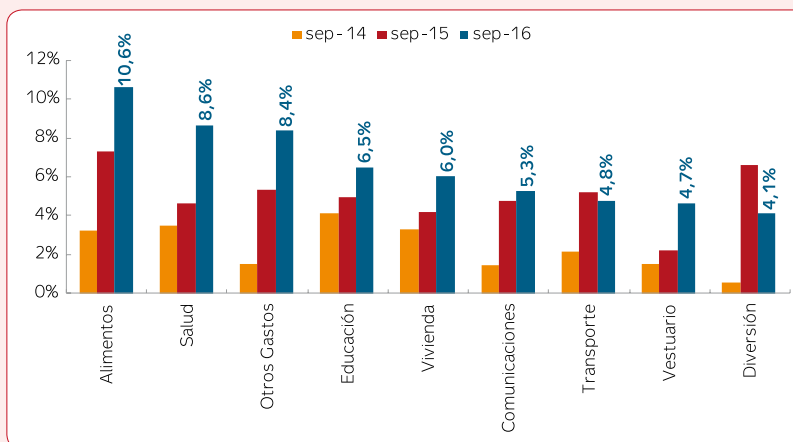
Gráfico 4.
Variación anual
de los precios al
consumidor-
Total nacional



Fuente: DANE

Por grupos de gasto, a septiembre de 2016 el transporte y la diversión (Ver Gráfico 5) fueron los únicos que reportaron una contracción versus los registros de un año atrás, lo que contrasta con la salud y los alimentos que presentaron los mayores incrementos en el noveno mes del año (4 puntos porcentuales y 3.3 p.p., respectivamente), en cuanto al rubro de vivienda, es importante mencionar que éste se ubicó como el quinto grupo con el mayor crecimiento en su índice de precios al consumidor (+6.0% anual) al corte de septiembre de 2016.

Gráfico 5.
Variación anual
precios al consumidor
por componente
del gasto

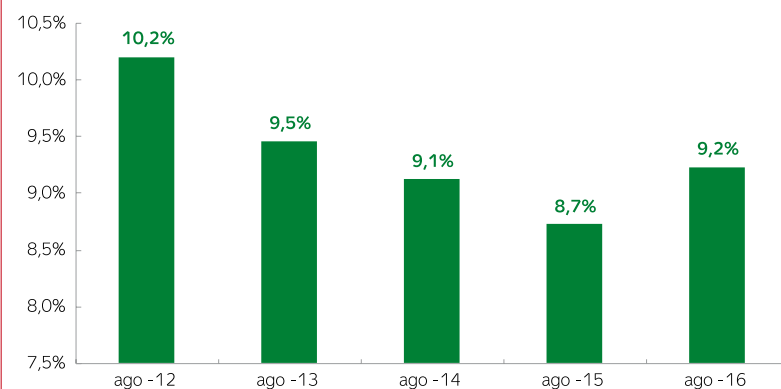


Fuente: DANE

Empleo

Los resultados de empleo también se vieron afectados por la coyuntura del país. Luego de que la tasa de desempleo registrara en noviembre de 2014 un mínimo histórico del 8,0%, este indicador comenzó a presentar una escalada que lo llevó a alcanzar en febrero de 2016 un máximo del 10,2% tras 22 meses de ubicarse por debajo de los dos dígitos. Sin embargo, los esfuerzos encaminados a mantener la solidez del mercado laboral consiguieron que en agosto del 2016 la tasa de desempleo se ubicara nuevamente por debajo del 10% (Ver Gráfico 6)

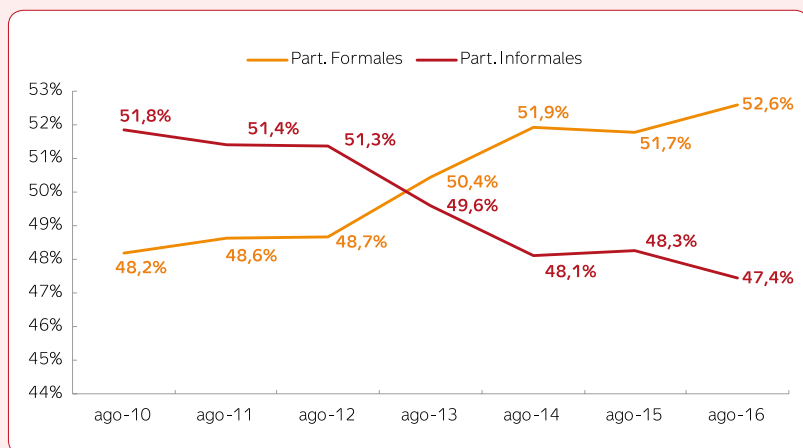
Gráfico 6.
Tasa de desempleo
Nacional (2012-2016)



Fuente: DANE, cálculos CAMACOL

Ahora, aunque si bien el repunte en las cifras de desempleo estuvo acompañada por un deterioro en la calidad del trabajo, las de formalidad siguieron presentando su acostumbrada mejora, de esta manera, aunque durante agosto del 2015 la participación de los empleados formales cayó al 51,7% (vs el 51,9% de un año atrás) en el mismo mes de 2016, exhibió un incremento de 0,9 puntos porcentuales, en contravía con las cifras de informalidad que siguen presentando una marcada tendencia decreciente (Ver Gráfico 7).

Gráfico 7.
Participación de
formales e informales
en el mercado laboral
(2010-2016)
Trece áreas



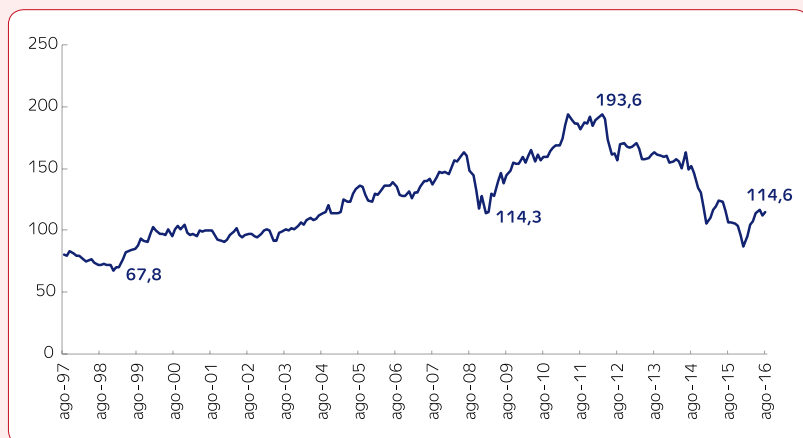
Fuente: DANE, cálculos CAMACOL.

Sector externo

Como consecuencia de la caída en el precio del petróleo, tanto la balanza comercial como las finanzas públicas del país se vieron fuertemente afectadas. El ajuste en la primera corrió por cuenta del deterioro en los términos de intercambio y la consecuente desaceleración de las exportaciones, y en la segunda, por la reducción en el ingreso nacional a causa de la contracción de la renta petrolera, situación que motivó la reforma tributaria estructural que actualmente cursa trámite legislativo en el Congreso.

En lo que se refiere a los términos de intercambio, luego de haber presentado un mínimo local en enero de 2016, el poder de compra del país en el comercio internacional ha dado fuertes señales de mejora, en particular desde marzo de este año como respuesta al incremento en el índice de precios de las exportaciones y a la contracción en el precio de las importaciones (Ver Gráfico 8), fenómenos que al tiempo constituyen una señal positiva en esta coyuntura económica.

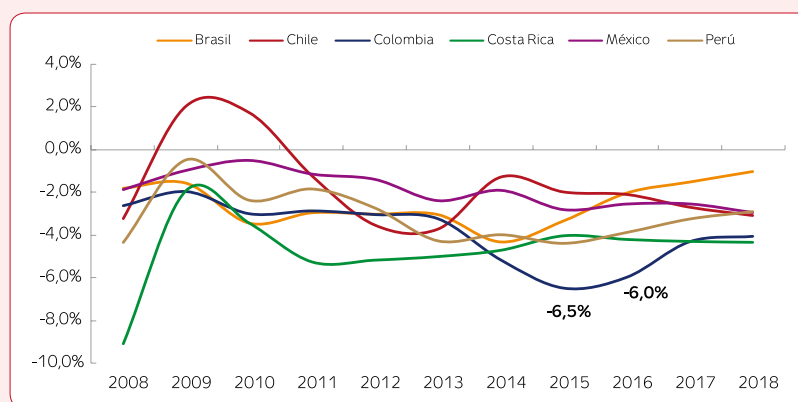
Gráfico 8.
Términos de
intercambio según
comercio exterior
(1997-2016)



Fuente: Banco de la República.

Así entonces, son apenas deducibles los resultados de la cuenta corriente de la balanza de pagos, que durante el 2015 alcanzó un déficit del 6,5% frente al PIB como respuesta al descalabro en los precios del petróleo, y que de acuerdo con el Banco de la República ha sido financiado con endeudamiento externo. Al contextualizar este resultado con algunos países de la región, es fácil encontrar que Colombia estuvo más expuesta a los efectos de la caída en los precios del petróleo debido a que, por un lado, es uno de sus principales productos de exportación, y por el otro, la desaceleración en la dinámica de este commodity fue más pronunciada que la que experimentaron Perú y Chile con el cobre (Ver Gráfico 9)

Gráfico 9.
Balance de la cuenta
corriente en el PIB
(Dólares)
(2008-2018)



Fuente: Banco de la República.

Finalmente, el impacto de la caída de los precios del petróleo sobre el ingreso nacional, motivó la reforma tributaria estructural 2016 (que al cierre de esta edición aun cursa trámite legislativo) y con la que el Gobierno Nacional pretende aumentar el recaudo y dotar al sistema de mayor progresividad y eficiencia, entre otras cosas, a través del reequilibramiento de la carga tributaria entre personas jurídicas y naturales, el incremento del IVA en bienes que ya lo tenían y la ampliación de la base gravable con otros bienes en los que antes no se contemplaba, como la vivienda con precio superior a los \$800 millones de pesos.

EL SECTOR EDIFICADOR COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA LOCAL

La importancia de la construcción de edificaciones en Colombia, está claramente establecida: el valor agregado de esta rama participa con un 3,3% en el producto interno total de la economía, y contribuye con el 6,3% de los puestos de trabajo en el país. Con este telón de fondo y con el panorama nacional e internacional descrito, la pregunta que cobra importancia ahora es: ¿qué podemos esperar de la dinámica del sector edificador para el cierre de este año y para el año completo 2017?

En 2015, como consecuencia del deterioro en las finanzas públicas del país por cuenta de la caída en el precio de las materias primas, en particular del petróleo, el Gobierno Nacional puso en marcha la segunda vuelta del Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo-PIPE 2.0, con el que se apalancaría una inversión de \$15.2 billones de pesos en el cuatrenio 2015-2018, producto de los recursos destinados a la financiación de los subsidios integrales adicionales para el programa "Mi Casa Ya"¹¹, y los 50 mil nuevos cupos de subsidio a la tasa de interés para la adquisición de vivienda entre 135-335 smlv¹².

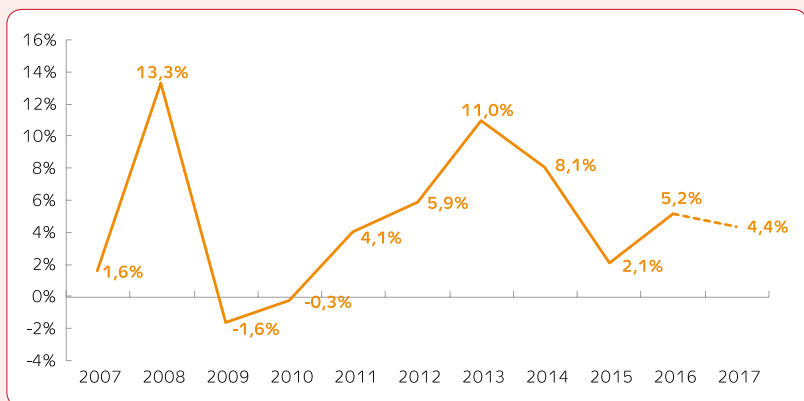
¹¹ Debido a que la ejecución del programa ha sido menor a la esperada, el Gobierno ajustó el presupuesto asociado a través del CONPES 3869: "Programa Mi Casa Ya: Declaración de importancia estratégica del proyecto subsidio familiar de vivienda y modificación del Documento CONPES 3725: Importancia estratégica del programa de cobertura condicionada para créditos de vivienda de segunda generación".

¹² CAMACOL. "PERSPECTIVAS DEL SECTOR EDIFICADOR EN COLOMBIA 2016: Contexto de mercado y efectos de política pública". Informe Económico No. 73, diciembre de 2015.

A esto se adhiere, el impulso que sin duda tendrá sobre las cifras del sector, el comienzo del Plan Nacional de Infraestructura Educativa-PNIE-en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, y con el que se busca implementar la jornada única en todos los establecimientos educativos del país, a través de la construcción, ampliación o mejoramiento de 30.680 salones de clase¹³, y cuya inversión asciende a los \$4.5 billones de pesos¹⁴.

De esta forma, se prevé que durante el año completo 2016 el subsector de edificaciones presente un crecimiento del 5,2% anual, explicado por el inicio de obras de las viviendas de interés prioritario en Bogotá y de la segunda fase de vivienda totalmente subsidiada hacia finales del año, así como por el efecto base del tercer trimestre de 2015¹⁵. En este punto es importante resaltar que la previsión de este año fue corregida hacia abajo (vs. el 9,7% que se tenía al principio de 2016) como consecuencia de la pérdida de dinamismo que han experimentado a lo largo del año los programas de Mi Casa Ya y el Plan de Infraestructura Educativa (Ver Gráfico 10).

Gráfico 10.
Crecimiento año
completo del PIB
de Edificaciones
2007-2017



Fuente: DANE, cálculos CAMACOL.

Por su parte, el crecimiento del 4,4% estimado para el año completo 2017, se sustenta en la construcción de las VIPA y las 30 mil viviendas gratuitas que entrarían en las fases de mayor valor agregado durante el primer semestre del año, así como por la inversión prevista de \$797 mil millones por cuenta del Plan Nacional de Infraestructura Educativa. En este punto, es importante resaltar la transversalidad del impacto del subsidio a la tasa de interés para la adquisición de vivienda social con el FRECH II y el programa Mi Casa Ya, así como el destinado para la compra de unidades residenciales con precio entre los 135 y 335 smlv (subsidio a la tasa de interés No VIS del PIPE 2.0) cuyos efectos sobre el sector han quedado materializados en los primeros años con las versiones previas de estos programas.

En este sentido, con el fin de dar un panorama más amplio en este análisis de prospectiva, se construye el Radar de Fortalezas Sectoriales de CAMACOL-RAFSE-que sintetiza las variables más relevantes del sector edificador en seis diferentes dimensiones (Ver Recuadro 1), el cual a su vez sirve para soportar el pronóstico del PIB.

¹³ CONPES 3831, "Declaración de importancia estratégica del Plan Nacional de Infraestructura Educativa para la Implementación de la Jornada Única Escolar", 3 de Junio de 2015.

¹⁴ CAMACOL, "PLAN DE IMPULSO A LA PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO-PIPE 2.0: Elementos centrales y efectos esperados de las medidas sobre el sector". Informe Económico No. 70, agosto de 2015.

¹⁵ Cuando el sector decreció a una tasa del 7,9% anual.

RECUADRO 1



¿CÓMO SE CONSTRUYE EL RADAR DE FORTALEZAS SECTORIALES -RAFSE- DE CAMACOL?

En el análisis del estado actual y futuro del sector edificador intervienen una serie de variables que dan cuenta de su desempeño a lo largo del tiempo. Esta batería de indicadores compuesta por seis grupos, resume los niveles de actividad, ocupación, precios y costos, así como la dinámica comercial y financiera de la producción de edificaciones en el país.

El primer grupo, que corresponde a las variables de actividad, sintetiza la producción actual y futura del sector, medida a través de los metros cuadrados construidos o en planes de construirse en ambos destinos, residencial y no residencial.

El grupo de costos, resume el comportamiento de los principales insumos en la construcción de vivienda: maquinaria y equipo, materiales y mano de obra, a través del Índice de Costos de la Construcción de la Vivienda-ICCV.

El tercero por su parte, agrupa los indicadores relativos a la estabilidad del sector, entendida a través de la variación de los precios de las nuevas unidades residenciales, el índice de confianza para la compra de vivienda, el crecimiento de los precios al consumidor en este rubro, la variación de la rotación de inventarios, y las unidades terminadas por vender.

La cuarta dimensión se refiere, por un lado, a la capacidad del sector para generar empleos directos, y por el otro, a la evolución del mercado laboral en torno a la tasa de desempleo y la informalidad, al considerarse variables líderes en temas relacionados con el acceso de la población al mercado financiero y al crédito de vivienda particularmente.

Los indicadores financieros se condensan en el quinto grupo, del cual hacen parte los desembolsos para adquisición de vivienda, la tasa de interés hipotecaria (adquisición y construcción) y la calidad de la cartera de esta línea de crédito.

Finalmente, la sexta dimensión caracteriza la dinámica comercial del sector al analizar el ritmo de ventas de las nuevas unidades habitacionales y el crecimiento del rubro de ventas de los artículos de ferretería y pinturas de la encuesta de comercio al por menor.

El radar se encuentra diseñado de forma tal que pueda llevarse a cabo una comparación inter-temporal, con el fin de contrastar el estado actual y futuro de la actividad edificadora con los periodos de referencia¹⁶ de desaceleración (cuarto trimestre del 2008) y auge (cuarto trimestre del 2013)¹⁷ del sector.

Luego de realizar la proyección de las 24 (Ver Tabla 1.1) variables contenidas en el radar, y extraer sus respectivas tasas de crecimiento anual (Ver Tabla 1.2), se calculan los deciles concernientes con los que se puntúa cada una dentro del RAFSE.

Tabla 1.1. Variables que componen el RAFSE

Dimensión-Grupo	Indicador
Actividad	PIB de edificaciones
	Metros cuadrados en proceso
	Metros cuadrados licenciados
	Unidades de vivienda lanzadas
Costos	ICCV materiales
	ICCV mano de obra
	ICCV maquinaria
Estabilidad	Índice de confianza compra vivienda
	IPC-vivienda
	Índice de Precios de Vivienda Nueva
	Unidades terminadas por vender/Oferta
	Rotación de inventarios
Ocupación	Tasa de desempleo
	Tasa de informalidad
	Ocupados construcción
Financieras	Desembolsos adquisición
	Tasa de interés hipotecaria (VIS-No VIS)
	Cartera hipotecaria bruta
	Cartera hipotecaria vencida
	Tasa de interés constructor (VIS-No VIS)
Dinámica comercial	Unidades de vivienda vendidas
	Ventas de artículos de ferretería y pinturas

Fuente: Elaboración CAMACOL

¹⁶ Producto de los efectos colaterales de la crisis financiera de Lehman Brothers.

¹⁷ Explicado por el efecto de los programas de vivienda en la expansión del producto.

La calificación del RAFSE de adentro hacia afuera va de 1-10, donde 10 significa un deterioro de la variable que la ubica en el grupo del 10% de los resultados menos positivos. En este sentido, es importante precisar que una desaceleración¹⁸ de los indicadores que definen un desempeño positivo de la actividad edificadora estarán ubicados cerca del 10, mientras que una expansión de las variables que muestran un detrimento en el sector se ubicarán en la misma posición.

Tabla 1.2. Definición de los crecimientos de las variables del RAFSE

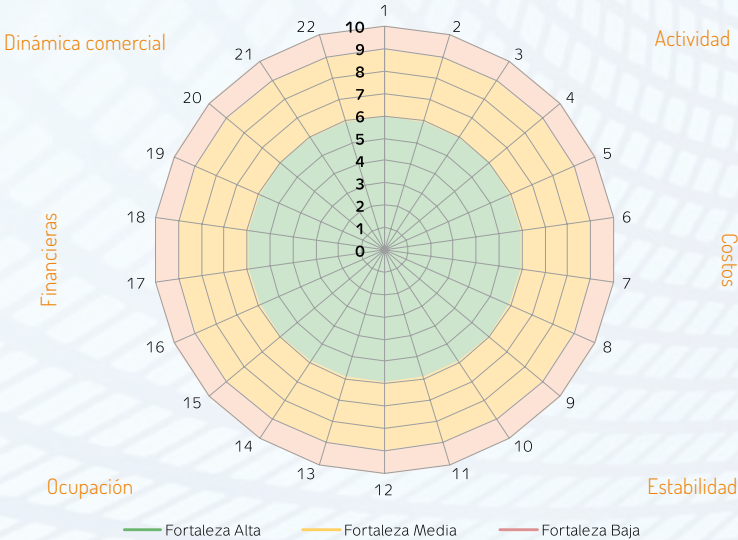
Orden	Indicador	Crecimiento
1	PIB de edificaciones	Var % anual
2	Metros cuadrados en proceso	Var % anual
3	Metros cuadrados licenciados	Var % acumulado anual
4	Unidades de vivienda lanzadas	Var % acumulado anual
5	ICCV materiales	Var % anual
6	ICCV mano de obra	Var % anual
7	ICCV maquinaria	Var % anual
8	Índice de confianza compra vivienda	Var % anual
9	IPC-vivienda	Var % anual
10	Índice de Precios de Vivienda Nueva	Var % anual
11	Unidades terminadas por vender/Oferta	Var % anual
12	Rotación de inventarios	Var % anual
13	Tasa de desempleo	Var % anual
14	Tasa de informalidad	Var % anual
15	Ocupados construcción	Var % anual
16	Desembolsos adquisición	Var % acumulado anual
17	Tasa de interés hipotecaria	Var anual
18	Cartera hipotecaria bruta	Var % anual
19	Cartera hipotecaria vencida	Var % anual
20	Tasa de interés constructor	Var anual
21	Unidades de vivienda vendidas	Var % acumulado anual
22	Ventas de artículos de ferretería y pinturas	Var % anual

Fuente: Elaboración CAMACOL

Gráfico 1.1 Escenarios de riesgo del Radar de Fortalezas Sectoriales-RAFSE

El RAFSE (Ver Gráfico 1.1) contempla tres escenarios de riesgo: bajo, moderado y alto.

En el escenario de fortaleza baja, se ubican las variables o grupo de variables cuyo valor de comparación se ubica entre los deciles 1-5, en el de fortaleza media, se encuentran los indicadores cuya puntuación está en los deciles 6 a 8, mientras que el de fortaleza alta comprende las calificaciones 9 a 10.

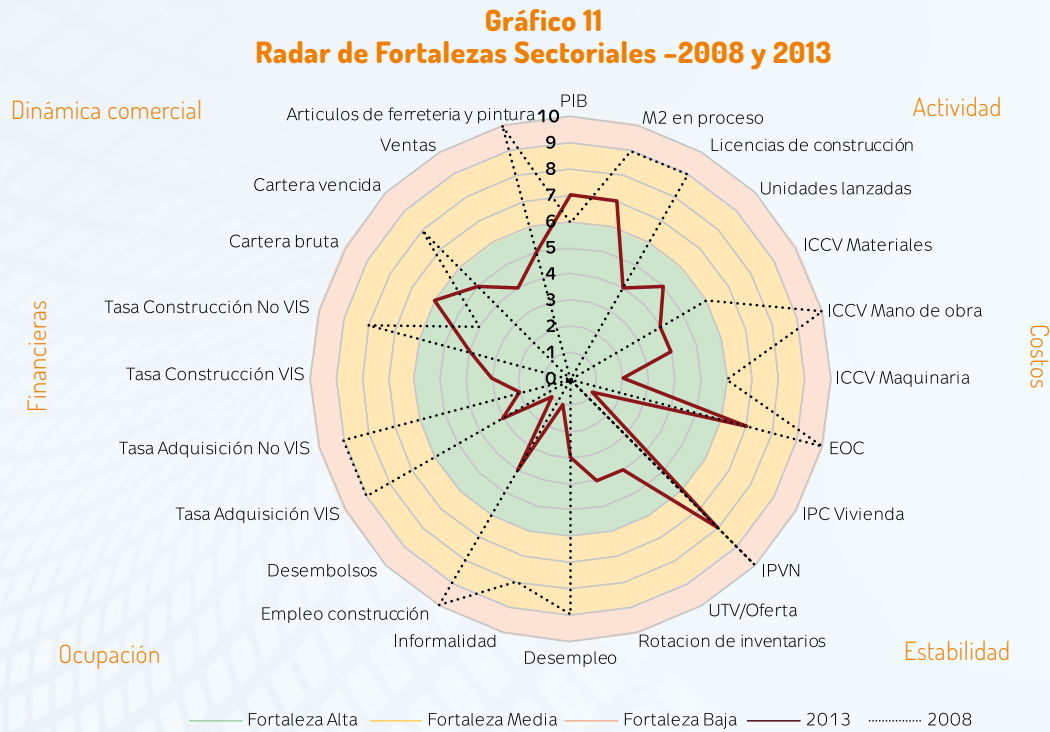


Fuente: Con base en el radar del BBVA Research, elaboración CAMACOL

¹⁸ Comparativamente con el nivel histórico.

El Gráfico 11 presenta el radar de fortalezas sectoriales para el cuarto trimestre de los años de referencia 2008¹⁹ y 2013. Como se evidencia, en el último trimestre del 2008, las puntuaciones del RAFSE estaban concentradas en su mayoría en el escenario de fortaleza baja: crecimiento de los costos de construcción de vivienda, contracción de los permisos de construcción, incremento de las tasas de interés hipotecarias, debilitamiento de la opinión del consumidor y menor expansión del PIB de edificaciones.

La línea azul por su parte, muestra que durante el último cuarto del año 2013, los indicadores líderes del sector se agrupaban en el panorama de fortaleza alta, exceptuando a los precios de la vivienda nueva y la encuesta de opinión para la adquisición de este tipo de activos, que por efectos de la expansión en la demanda estuvieron ubicados en la franja de fortaleza media.



Promedio de fortaleza sectorial por grupo

	Actividad	Costos	Estabilidad	Ocupación	Financieras	Dinámica comercial
2008	6.0	7.3	4.0	9.0	5.4	5.0
2013	5.8	3.3	4.8	2.7	3.4	4.5

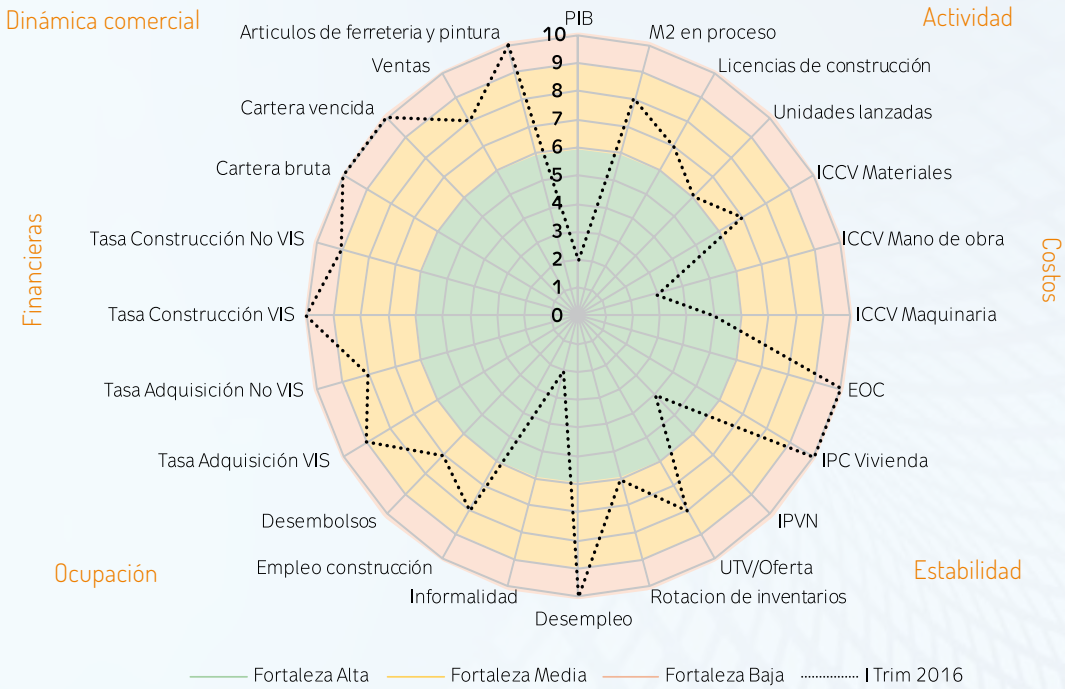
Fuente: Elaboración CAMACOL

Como resultado de una coyuntura económica enmarcada por menores perspectivas de crecimiento y mayores precios a lo largo del país, algunas de las variables líderes del sector edificador han absorbido los efectos de este escenario y muestran un deterioro al primer trimestre del 2016.

¹⁹ Debido a que las variables de lanzamientos, IPC de vivienda, Unidades Terminadas por Vender/Oferencia, rotación de inventarios, desembolsos, tasa de construcción VIS, y unidades vendidas, no tienen registro de variación anual para último trimestre de 2008 se les otorgó una puntuación de cero (0).

Tal es el caso de la cartera hipotecaria bruta, las ventas de artículos de ferretería y pinturas, y la percepción de compra del consumidor de vivienda que presentaron un crecimiento menor al registrado durante su historia durante el primer cuarto del año, al tiempo que la cartera hipotecaria vencida, el IPC en el rubro de vivienda, la tasa de desempleo nacional, y la tasa de interés para la construcción de VIS y No VIS y la de adquisición para VIS evidenciaron un aumento sustancial (Ver Gráfico 12)

Gráfico 12
Radar de Fortalezas Sectoriales –Primer Trimestre de 2016



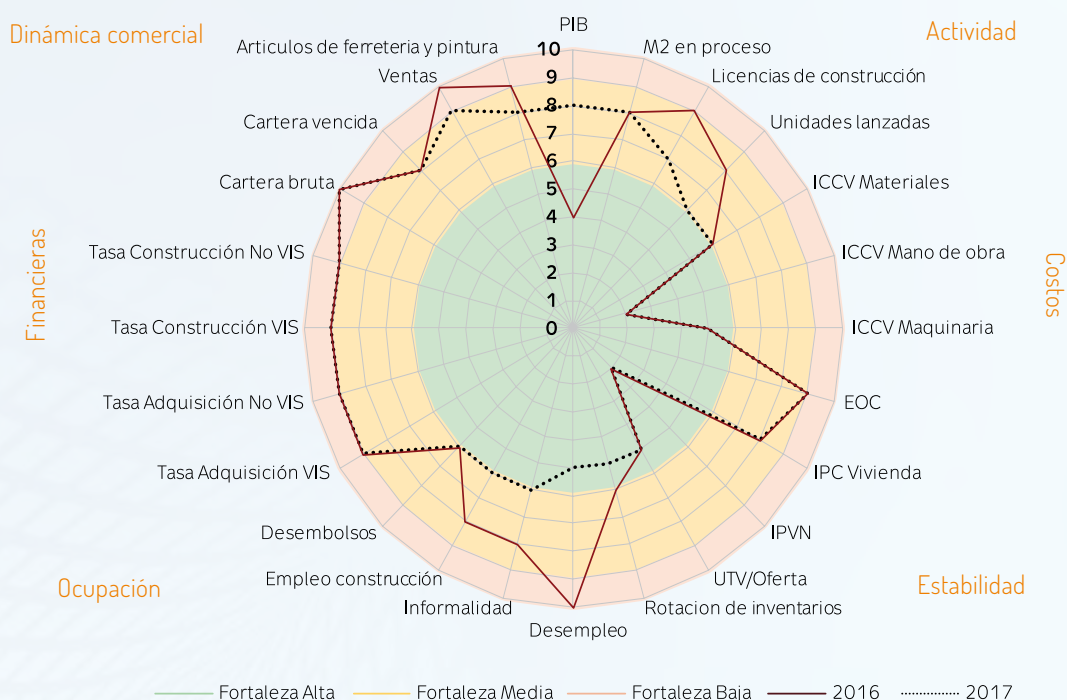
Promedio de fortaleza sectorial por grupo

	Actividad	Costos	Estabilidad	Ocupación	Financieras	Dinámica comercial
2016-I	5.8	5.0	7.6	6.7	9.0	9.0

Fuente: Elaboración CAMACOL

Para el cierre del 2016, se prevé un panorama general de fortaleza media, que se complementa con el de fortaleza alta en la tasa de desempleo, la rotación de inventarios y la proporción de unidades terminadas por vender/oferta, y que contrasta con el deterioro esperado de la cartera bruta de vivienda, los permisos de construcción y las ventas de nuevas unidades residenciales. Aunque el RAFSE para el 2017 sigue estando cargado hacia el estado de fortaleza media se evidencia por un lado, una mejora en la tasa de desempleo y en las unidades de vivienda nueva vendidas, y por el otro, un menor dinamismo en el PIB de edificaciones (Ver Gráfico 13).

Gráfico 13
Radar de Fortalezas Sectoriales –2016 y 2017



Promedio de fortaleza sectorial por grupo

	Actividad	Costos	Estabilidad	Ocupación	Financieras	Dinámica comercial
2016	7.3	4.3	6.0	8.7	8.6	9.5
2017	7.3	4.3	5.8	5.7	8.6	8.5

Fuente: Elaboración CAMACOL

Con todo lo anterior, el punto más importante en el panorama de fortalezas actual y futuro, resulta ser la estabilidad de los precios en la economía, que permite, por un lado, mantener una senda estable de crecimiento económico generando un círculo virtuoso de creación de empleo y condiciones de ingreso estables para cumplir con sus obligaciones financieras, y por el otro, reducir el costo de los créditos hipotecarios de tal manera que los hogares, especialmente los más vulnerables, logren su cierre financiero y puedan acceder a una vivienda digna.



REFLEXIONES

Entonces, ¿qué podemos esperar en el sector edificador? A muy corto plazo las variables líderes seguirán moderándose en respuesta al menor dinamismo de la economía como un todo, en ese sentido tal y como se espera, los indicadores referentes a vivienda No VIS seguirán presentando tasas de crecimiento menores, lo que se constituye como un estabilizador del sector al controlar el exceso de inventarios así como el crecimiento de los precios.

En cuanto al PIB sectorial, es importante mencionar que en el 2017 su crecimiento se mantendrá en terreno positivo, esto como consecuencia de las modificaciones sobre los programas de vivienda social, y la reactivación de la inversión en los rangos altos del segmento No VIS.

Sin embargo, es importante monitorear de cerca situaciones como la recomposición en la producción de los destinos no residenciales hacia áreas con menor incidencia en el valor agregado como las bodegas; y el comportamiento en la ejecución que hasta el momento han tenido los programas para la promoción de la vivienda social.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Octubre 2016)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2016-II	2016-I	2015-II
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)			Anual		
Total (1)	134.931	jun-16	2,0%	2,5%	3,1%
Construcción	9.914		1,0%	5,2%	7,8%
a. Edificaciones	4.457		2,8%	11,0%	9,2%
b. Obras civiles	5.478		-0,4%	0,5%	6,1%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses	Año atrás
			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22.092	sep-16	0,7%	0,6%	1,5%
Construcción	1.373		0,0%	5,7%	7,8%
Trece áreas: Nacional	10.753		0,2%	0,5%	1,0%
Trece áreas: Construcción	692		0,2%	1,5%	7,1%
III. Licencias 3/* (2)			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Totales	1.806.840	sep-16	-23,9%	-33,7%	46,1%
Vivienda	1.462.827		-16,6%	-34,1%	50,2%
a. VIS	453.624		-20,3%	-41,8%	100,6%
b. No VIS	1.009.203		-14,9%	-31,0%	34,0%
Otros destinos	344.013		-44,6%	-32,1%	35,6%
a. Industria	32.068		-50,6%	-43,8%	33,8%
b. Oficina	50.657		-17,5%	3,2%	114,8%
c. Bodega	50.859		-39,7%	-37,3%	38,3%
d. Comercio	98.091		-37,6%	-50,2%	-25,5%
e. Otros	112.338		44,5%	82,6%	232,8%
IV. Cemento 4/**			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Producción	1.023.568	sep-16	-9,1%	-1,1%	5,0%
Despachos	1.015.052		-11,2%	-1,5%	5,2%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *			oct 15 - oct 16	jul 15 - jul 16	oct 14 - oct 15
Total	223,4	oct-16	3,7%	4,9%	5,0%
Materiales	218,3		3,5%	5,3%	5,6%
Mano de obra	240,7		4,3%	4,3%	4,2%
Maquinaria y equipo	195,5		2,0%	2,7%	1,7%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Octubre 2016)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
VI. Índices Precios de Vivienda Nueva			2016-II	2016-I	2015-II
Vivienda 5/	111,8	jun-16	7,7%	6,8%	7,0%
VII. Inflación *			oct 15 - oct 16	jul 15 - jul 16	oct 14 - oct 15
IPC Total	132,7	oct-16	6,5%	9,0%	5,9%
IPC Vivienda	139,4		5,6%	6,3%	4,5%
VIII. Muestra Mensual Manufacturera *			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Índice producción real	110,4	sep-16	4,0%	6,4%	3,0%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Índice ventas reales total sin combustibles	105,8	sep-16	-1,3%	-1,0%	2,8%
Índice ventas reales art. ferretería, vidrios y pinturas	122,4		-8,7%	0,4%	16,9%
X. Financiación 6/***			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Cartera hipotecaria + titularizaciones	52,2	sep-16	15,1%	16,3%	n.d.
Desembolsos (cifras en millones de pesos)			ago 15 - ago 16	may 15 - may 16	ago 14 - ago 15
a. Constructor	318	ago-16	-0,5%	-18,5%	38,4%
b. Individual	1.348		31,6%	-9,7%	26,3%
1. VIS	287		87,7%	25,7%	-24,3%
2. No VIS	1.061		21,7%	-16,4%	43,0%
i. Pesos	1.219		26,9%	-13,6%	26,0%
ii. UVR	447		16,7%	-6,3%	37,1%
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****			oct-16	jul-16	oct-15
Adquisición		oct-16			
a. VIS UVR			8,6%	9,0%	8,8%
b. No VIS UVR			7,7%	8,1%	7,8%
1. VIS pesos			12,8%	12,8%	12,0%
2. No VIS pesos			12,3%	12,2%	10,8%
Construcción					
a. VIS UVR			5,8%	4,5%	4,8%
b. No VIS UVR			5,0%	4,2%	4,9%
1. VIS pesos			12,9%	12,4%	11,2%
2. No VIS pesos			12,6%	12,4%	10,2%

Fuentes: * DANE; ** ICPC; *** Superintendencia financiera; **** Banco de la República. Notas: n.d.: no disponible; n.a.: no aplica; 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; 2/ Cifras en miles correspondientes al trimestre móvil; 3/ Cifras en metros cuadrados. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios ; 6/ Cifras en miles de millones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico Ministerio de Hacienda pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane.

AVISO LEGAL

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada “Tendencias de la Construcción”, publicada en su página web y/o divulgada por medios electrónicos, mantengan altos estándares de calidad. Sin embargo, no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier otra índole, por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido y/o usos que se den a la información y a los documentos que aquí se presentan.

La Cámara Colombiana de la Construcción tampoco asume responsabilidad alguna por omisiones de información o por errores en la misma, en particular por las discrepancias que pudieran encontrarse entre la versión electrónica de la información publicada y su fuente original.

La Cámara Colombiana de la Construcción no proporciona ningún tipo de asesoría. Por tanto, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, comercio, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto.

Los vínculos a otros sitios web se establecen para facilitar la navegación y consulta, pero no implican la aprobación ni responsabilidad alguna por parte de la Cámara Colombiana de la Construcción, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, la Cámara Colombiana de la Construcción por ningún concepto será responsable por el contenido, forma, desempeño, información, falla o anomalía que pueda presentarse, ni por los productos y/o servicios ofrecidos en los sitios web con los cuales se haya establecido un enlace.

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en esta página web o documento, siempre y cuando se mencione la fuente.

Cámara Colombiana de la Construcción – CAMACOL.
Carrera 19 No.90-10. Tel. 743 0265,
fax: 743 0265 Ext 1101. Bogotá, Colombia.
Correo electrónico: kortega@camacol.org.co
Visítenos: www.camacol.co



www.camacol.co

Síguenos en:



@CamacolColombia



CamacolColombia



TENDENCIAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Economía y Coyuntura Sectorial

OCTAVA EDICIÓN